

УДК 34.047

ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЕГО РАЗВИТИЯ

Колочко Е.С.¹

магистрант 1 курса юридического института

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»)

г. Белгород, Российская Федерация

Аннотация

В работе рассматриваются цели и задачи юридической поддержки бизнеса на разных этапах его развития, от создания компании и запуска первых сделок до масштабирования, зрелого функционирования и кризисного периода. Обосновывается, что юридическое сопровождение не должно сводиться к подготовке договоров или реагированию на уже возникшие споры. Его значение состоит в правовом проектировании бизнес-модели, предупреждении рисков, выстраивании договорной работы, защите активов, обеспечении комплаенса, автоматизации юридических процессов и сопровождении антикризисных решений. Особое внимание уделяется тому, что содержание юридической поддержки меняется вместе с развитием бизнеса. Делается вывод о том, что на раннем этапе важны регистрационные и корпоративные решения, на стадии роста договорная инфраструктура и внутренние регламенты, а в кризисе сохранение управляемости, минимизация ответственности и защита от имущественных потерь.

¹ **НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ** - *Синенко Владимир Сергеевич, доцент кафедры трудового и предпринимательского права, ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» (НИУ «БелГУ») г. Белгород, Российская Федерация*

Sinenko Vladimir Sergeevich, Associate Professor, Department of Labour and Entrepreneurial Law, Belgorod State National Research University (NRU "BelsU"), Belgorod, Russian Federation

Ключевые слова: юридическая поддержка бизнеса, правовая работа, договорная работа, предпринимательские риски, комплаенс, корпоративное управление, автоматизация юридической функции, антикризисное сопровождение, защита активов, развитие бизнеса.

TASKS AND OBJECTIVES OF LEGAL SUPPORT FOR BUSINESS AT DIFFERENT STAGES OF ITS DEVELOPMENT

Kolochko E.S.

1st-year Master's Student, Institute of Law

Belgorod State National Research University (NRU "BelSU")

Belgorod, Russian Federation

Abstract

This paper examines the objectives and tasks of legal support for business at different stages of its development, from company formation and the launch of initial transactions to scaling, mature operations, and periods of crisis. It substantiates that legal support should not be reduced to drafting contracts or responding to disputes that have already arisen. Its significance lies in the legal design of the business model, risk prevention, structuring of contract work, asset protection, compliance assurance, automation of legal processes, and support for crisis management decisions. Special attention is paid to the fact that the substance of legal support changes alongside the development of the business. The conclusion is drawn that at the early stage, registration and corporate decisions are important; at the growth stage, the contractual infrastructure and internal regulations are key; while in a crisis, maintaining controllability, minimizing liability, and protecting against property losses are paramount.

Keywords: legal support for business, legal work, contract work, entrepreneurial risks, compliance, corporate governance, automation of the legal function, crisis management support, asset protection, business development.

Юридическая поддержка бизнеса редко бывает одинаковой на всех этапах его существования. Ошибка начинающего предпринимателя обычно связана с выбором неподходящей организационной формы, неоформленными отношениями между партнерами, отсутствием прав на продукт или неучтенными разрешительными требованиями. У зрелой компании другие проблемы: договорная сеть, налоговая и корпоративная устойчивость, трудовые споры, защита активов, комплаенс, контроль за дочерними структурами, претензионная работа. Поэтому юридическое сопровождение нельзя сводить к подготовке договоров или реагированию на уже возникший спор. Его реальная цель значительно шире и заключается в том, чтобы обеспечить развитие бизнеса правовыми средствами, не отрывая юридические решения от экономической логики компании.

На наш взгляд, И.В. Цветков предлагает достаточно точное понимание правовой работы в коммерческой организации: «правовая работа может быть определена как деятельность коммерческой организации по созданию и применению правовых средств для достижения заданных целей»[6, с. 7]. В этой формуле важен акцент на целях организации. Юрист обслуживает не абстрактную «законность ради законности», а конкретную хозяйственную задачу: открыть бизнес, заключить безопасную сделку, привлечь инвестиции, удержать контроль, снизить риск ответственности, выйти из конфликта с минимальными потерями.

На первом этапе, когда бизнес только создается, юридическая поддержка выполняет конструкторскую функцию. Нужно выбрать модель деятельности, распределить роли учредителей, определить порядок владения долями, оформить интеллектуальные права, проверить необходимость лицензии или специального разрешения, заранее прописать порядок выхода партнера из проекта. Здесь правовая ошибка особенно опасна, так как она закладывается в основу бизнеса и обычно проявляется позже, когда актив уже имеет цену. И.А. Клепицкий, анализируя начало коммерческой деятельности, пишет: «К числу

наиболее общих формальных обязанностей, связанных с ведением бизнеса, относятся: 1) регистрация бизнеса; 2) ведение учета и представление отчетности; 3) получение лицензий, если это необходимо; 4) сравнительно новая обязанность организации вести учет бенефициарных владельцев и представлять информацию о них»[3, с. 131]. Для начинающего предпринимателя это не перечень бюрократических действий, а минимальная карта правовых рисков. Это обосновывается тем, что пока не решены регистрационные, учетные, разрешительные и бенефициарные вопросы, бизнес находится в уязвимом положении.

На этапе запуска продаж и первых устойчивых сделок центр юридической поддержки смещается к договорной работе. Компания уже не просто оформляет себя как субъект оборота, а входит в отношения с поставщиками, покупателями, подрядчиками, маркетплейсами, банками, арендодателями, IT-подрядчиками. Здесь задача юриста не перегрузить договоры защитными оговорками, а выстроить понятную систему распределения рисков: предмет, сроки, качество, оплата, ответственность, порядок приемки, односторонний отказ, конфиденциальность, претензионный порядок. Ю.С. Алексеева, В.В. Косарева и М.А. Грузинская справедливо указывают: «Договор является главным регулятором гражданских отношений, а также основным правовым средством осуществления хозяйственной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций»[1, с. 5]. Это верно именно для малого и среднего бизнеса, так как плохо организованная договорная работа часто заменяется доверием, перепиской и устными договоренностями, а затем превращается в спор о том, что стороны вообще имели в виду, иницируя то или иное правоотношение.

Договорная работа должна сопровождать не только заключение договора, но и его исполнение. В том же пособии отмечается: «можно выделить минимум два этапа договорной работы: первый этап – подготовка и заключение договора, второй этап – контроль за исполнением договора»[5, с. 11]. Эта

мысль хорошо отражает практическую ошибку многих организаций, которая выражается в том, что договор подготавливается юристом, подписывается директором и затем уходит в операционный отдел без надлежащего контроля. Юридическая поддержка на этом этапе должна обеспечивать исполнение договора как управляемый процесс: контроль сроков, фиксацию нарушений, корректную приемку, своевременные претензии, закрывающие документы и доказательственную базу на случай спора.

На этапе роста и масштабирования юридическая поддержка приобретает системный характер. Появляются филиалы, обособленные подразделения, новые продуктовые направления, управленческая иерархия, персональные данные, реклама, интеллектуальная собственность, заемное финансирование, инвестиционные соглашения. Простого реагирования на входящие запросы уже недостаточно. Нужны внутренние регламенты, матрицы полномочий, шаблоны сделок, порядок согласования договоров, политика хранения документов, комплаенс-процедуры. Н.В. Рубцова определяет комплаенс как «особую форму саморегулирования предпринимательской деятельности, включающую внутренний контроль и управление рисками в целях соблюдения требований законодательства и удовлетворения экономических интересов субъектов предпринимательской деятельности»[4, с. 18]. Особенно важным является то, что комплаенс связан не только с соблюдением закона, но и с экономическими интересами. Зрелая юридическая служба не тормозит бизнес запретами, а создает управляемый коридор допустимых решений.

На той же стадии меняется и техническая сторона юридической поддержки. Когда сделок становится много, ручное согласование, хаотичная переписка и хранение договоров «у ответственного менеджера» начинают создавать самостоятельный риск. Автоматизация юридической функции становится эффективным способом удержания управляемости на высоком уровне. Н.Е. Савенко, рассматривая «юридические технологии» (с англ. «LegalTech») как инструмент правового регулирования экономической

деятельности, указывает, что он выступает, в частности, как «стимулятор исполнения договорных обязательств, налоговых обязанностей и в целом правомерного поведения»[5, с. 167]. Таким образом, современные информационные технологии позволяют осуществить переход от разрозненной помощи юриста к юридической инфраструктуре, включающей электронный архив, контроль версий, маршруты согласования, базу типовых рисков, автоматические напоминания по срокам и обязательствам.

На зрелой стадии цель юридической поддержки состоит уже не столько в запуске процессов, сколько в сохранении устойчивости бизнеса. Юрист сопровождает корпоративное управление, крупные сделки, сделки с заинтересованностью, реструктуризацию активов, претензионную работу, проверки, переговоры с кредиторами, защиту деловой репутации, подготовку к продаже бизнеса или привлечению инвестора. Н.В. Рубцова пишет: «На стадиях жизненного цикла используются разные правовые средства, составляющие содержание отдельных моделей механизма правового регулирования с учетом особенностей осуществления предпринимательской деятельности в процессе функционирования хозяйствующих субъектов»[4, с. 8]. Эта позиция прямо подтверждает жизненный подход к юридическому сопровождению: правовые инструменты должны меняться вместе с состоянием бизнеса, а не оставаться одинаковыми от регистрации до кризиса.

Кризисный этап требует от юридической поддержки иной логики. Если на старте главная задача правильно создать правовую оболочку бизнеса, а на стадии роста наладить договорные и внутренние процессы, то при кризисе юрист должен защищать ликвидность, активы и управленческий контроль. Здесь важны переговоры о реструктуризации задолженности, проверка рисков субсидиарной ответственности, корректное прекращение договоров, сохранение доказательств, работа с претензиями, подготовка к судебному спору или банкротным процедурам. Эффективная юридическая поддержка в кризисе

позволяет отделить правомерную защиту бизнеса от действий, которые позже будут квалифицированы как злоупотребление.

Здесь важно то, что кризисную юридическую поддержку нельзя сводить только к судебной защите или сопровождению банкротства. Ее ценность как раз в том, чтобы начать работать до точки необратимого конфликта, т.е. проверить сделки с аффилированными лицами, оценить риск оспаривания платежей, пересмотреть договорные обязательства, зафиксировать переговоры с кредиторами, отделить добросовестное антикризисное поведение руководителя от действий, которые позднее могут быть истолкованы как вывод активов или причинение вреда кредиторам. Е.В. Бутрова справедливо отмечает: «Особенности антикризисного управления в условиях цифровой экономики необходимо принимать во внимание не только на этапе, когда предприятие уже оказалось в кризисной ситуации, но при построении целостной системы управления»[2, с. 586]. В случае с юридическим сопровождением это означает, что кризисная работа должна быть встроена в обычную систему управления рисками. Если компания начинает думать о правовых последствиях только после предъявления иска, блокировки счета или заявления о банкротстве, юрист уже не предупреждает кризис, а лишь ограничивает потенциальный ущерб.

Подводя итог проведенному анализу, можно заключить, что цели юридической поддержки бизнеса меняются по мере его развития. На старте это легализация и правовое проектирование. При запуске операций – договорная безопасность и проверка контрагентов. В период роста – стандартизация, комплаенс, защита активов и автоматизация юридических процессов. На зрелой стадии – поддержание корпоративной устойчивости, сопровождение сложных сделок и предупреждение конфликтов. В кризисе – сохранение бизнеса, минимизация ответственности и управляемый выход из спора или долговой нагрузки. Общая задача при этом остается единой и выражается в том, чтобы не заменить предпринимательское решение юридическим запретом, а сделать это

решение законным, доказуемым, экономически осмысленным и устойчивым к будущему конфликту.

Библиографический список

1. Алексеева, Ю.С., Косарева, В.В., Грузинская, М.А. Техника договорной работы : учебное пособие / Ю.С. Алексеева, В.В. Косарева, М.А. Грузинская. – Гатчина : Изд-во ГИЭФПТ, 2024.– 95 с.
2. Бутрова, Е.В. Особенности антикризисного управления предприятием в условиях цифровизации / Е.В. Бутрова // Экономика, предпринимательство и право.– 2021.– Т. 11.– № 3.– С. 579-590.
3. Клепицкий, И.А. Начало бизнеса: риск наказания / И.А. Клепицкий // Право. Журнал Высшей школы экономики.– 2020.– № 2.– С. 130-161.
4. Рубцова, Н.В. Механизм правового регулирования предпринимательской деятельности : дис. ... д-ра юрид. наук / Н.В. Рубцова. – Екатеринбург, 2023.– 477 с.
5. Савенко, Н.Е. Legaltech в цифровой экономике и правовом регулировании экономической деятельности граждан / Н.Е. Савенко // Право. Журнал Высшей школы экономики.– 2023.– Т. 16.– № 1. С. 145-171.
6. Цветков, И.В. Правовая работа в коммерческих организациях / И.В. Цветков // Коммерческое право.– 2022.– Т. 44.– № 1.– С. 4-16.