

Правовые заключения в деловом обороте

Практическое пособие по подготовке юридически грамотных, логически структурированных и, что самое главное, понятных для клиента правовых заключений.


Изучение книги поможет грамотно составлять разнообразные правовые заключения, создать внутри компании систему стандартов и эффективную систему обучения сотрудников.

Это исследование, несомненно, представляет интерес как для юридического сообщества, так и для компаний, сталкивающихся с необходимостью привлечения правовых советников для сопровождения бизнеса.

Книга адресована практикующим юристам, руководителям бизнеса, студентам юридических отделений вузов.

Артур Норман Филд

ПРАВОВЫЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ
В ДЕЛОВОМ
ОБОРОТЕ

A decorative horizontal line with ornate scrollwork flourishes at both ends, positioned below the title.

Издательство
«Центр учебной литературы»
Киев – 2017

УДК 35.077:340.143
ББК 65.050.2+67.5
Ф 51

Филд Артур. Правовые заключения в деловом обороте [текст] / Артур
Ф 51 Норман Филд – Киев: Центр учебной литературы, 2017. – 352 с.

ISBN 978-611-01-0861-4

Практическое пособие по подготовке юридически грамотных, логически структурированных и, что самое главное, понятных для клиента правовых заключений. Изучение книги поможет грамотно составлять разнообразные правовые заключения, создать внутри компании систему стандартов и эффективную систему обучения сотрудников. Это исследование, несомненно, представляет интерес как для юридического сообщества, так и для компаний, сталкивающихся с необходимостью привлечения правовых советников для сопровождения бизнеса.

Книга адресована практикующим юристам, руководителям бизнеса, студентам юридических отделений вузов.

УДК 35.077:340.143
ББК 65.050.2+67.5

ISBN 978-611-01-0861-4

© Издательство « Центр учебной литературы», 2017.



Артур Норман Филд



**ПРАВОВЫЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ
В ДЕЛОВОМ
ОБОРОТЕ**



ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

У российских юристов должно быть по крайней мере две причины, чтобы заинтересоваться в завершающих заключениях для третьих лиц, составленных по американской модели:

1. В настоящее время растет количество деловых сделок между компаниями России и США. В связи с этим, вполне вероятно, к российским юристам будут обращаться с запросами о выдаче именно таких заключений. К тому же они могут выступать получателями подобных результатов правового анализа от другой стороны сделки. Следовательно, у российских юристов возникнет необходимость понять смысл этих заключений, а также объем работы, требуемый для их составления.

2. Завершающие заключения для третьих лиц помогают юристам общаться друг с другом по поводу сделки, сторонами которой являются их клиенты, а также о самих сторонах сделки и о связанных с ней обстоятельствах. Вероятно, в связи с увеличением объема деловых сделок в России российские юристы рассмотрят возможность использования при составлении заключений системы, схожей с американской.

В США уже более 100 лет юристы предоставляют другой стороне правовые заключения по большому количеству наиболее важных сделок. Они охватывают такие вопросы, как полномочия их клиентов по заключению сделок, степень, с которой может быть гарантирована судебная защита в случае нарушения условий соглашения, отсутствие нарушений закона, а также наличие или отсутствие текущих судебных разбирательств и государственных расследований.

Во время подготовки к сделке каждая сторона обязана проверить финансовое положение и репутацию своего партнера, а также его способность исполнить взятые на се-

бя обязательства. Чтобы исследовать такие правовые последствия сделки, сторонам необходима помощь юриста. Будут ли условия соглашения приведены в исполнение судом? Если обнаружится, что представитель другой стороны не уполномочен действовать от ее имени, будет ли соглашение иметь силу? В случае нарушения какими-либо условиями соглашения требований закона, повлечет ли это за собой недействительность всего соглашения или следствием будет только уплата штрафа либо иная санкция? Ответы на эти вопросы, конечно, может дать и свой юрист. Однако традиционно большинство из этих проблем находят свое отражение в формализованных правовых заключениях, предоставляемых юристом другой стороны по сделке. Почему так происходит? Дело в том, что чаще всего эти вопросы касаются очень тонких деталей, например дел, находящихся в производстве. Такие подробности легче выяснить юристу другой стороны у своего клиента, чем путем прямого обращения к партнеру по сделке. Конечно, на вопросы, касающиеся самого соглашения, может ответить любой его участник. Однако только юрист другой стороны может дать подробный ответ о государственных и иных ограничениях, действующих в отношении своего клиента, которые не столь очевидны, но могли бы повлиять на его способность исполнить сделку.

Завершающие заключения для третьего лица являются итогом складывавшегося в течение длительного времени обычая между профессиональными юристами. Этот обычай позволяет им понять, какой объем правового анализа осуществлен при подготовке заключения и как толковать само заключение с внесенными в него оговорками. В отсутствие общепринятой практики юристам пришлось бы каждый раз снабжать результаты своей работы подробным описанием. В таком случае заключение представляло бы документ огромного объема, поскольку потребовалось тщательное перечисление всех использованных оговорок и допущений.

Важно отметить, что правовое заключение для третьего лица не следует рассматривать как элемент защиты интересов клиента. Оно в равной степени должно быть справедливым по отношению к получателю. Поэтому заключение не просто «обоснованная догадка» или утверждение, что сделанный вывод является более вероятным, чем другие. Если вопрос, рассмотренный в заключении, представляется его составителю по некоторым причинам не до конца ясным, он должен прямо указать на это. Юристы могут предоставить заключение только в том случае, если они полностью уверены в сформулированных в нем выводах.

Завершающие заключения для третьего лица не должны использоваться для введения в заблуждение. Считается неприемлемым предоставлять заключение при завершении сделки, в отношении которой юристу известны факты мошенничества, даже если по формальным признакам оно является верным.

Из вышеизложенного со всей очевидностью вытекает, что правовое завершающее заключение для третьего лица несет в себе гораздо больше смысла, чем в нем написано. Поэтому в этом вопросе необходимо основательно разобраться. Однако настоящих экспертов в области заключений крайне мало. Те юристы, которые занимаются сопровождением сделок, в ходе своей практики постепенно приходят к пониманию того, как составлять и получать такие заключения. Эта книга помогла американским, а теперь, надеюсь, поможет и российским юристам освоить общепринятую практику, применяемую к завершающим заключениям для третьих лиц.

*А.Н. Филд
Нью-Йорк, июль 2005*

БЛАГОДАРНОСТИ

В этой книге я излагаю свои взгляды, которые формировались в течение более двадцати лет на продолжительных и оживленных дискуссиях в Комитете по заключениям TriBar. Мой интерес к проблеме правовых заключений (как и к карьере юриста в целом) постоянно подпитывался и обогащался такими дебатами. Члены комитета – выдающиеся личности, и для меня было большой честью работать с каждым из них. Комитет в разное время возглавляли великолепные профессионалы Стэн Комарофф, Мортон Москин, Майк Сигал и Дональд Бернштейн. Комитет по правовым заключениям Секции предпринимательского права Ассоциации американских юристов (АВА) возглавляют заслуженные члены TriBar, а именно почтенные Томас Амбро, Стив Уэйз и Дональд Глезер (с кем мне, к счастью, довелось подолгу оживленно дискуссировать, когда мы совместно руководили многими программами Института практического правоведения (PLI) по правовым заключениям).

Книга не была бы логически завершена без выдающегося труда Джеймса Дж. Фулда в части оформления процесса изучения правовых заключений. Проницательность Джима дополняется его теплотой и великодушием. И я с радостью выражаю ему благодарность за это.

Выражаю благодарность Карен О'Коннел и Джину Томпсону за их полезное, разумное и неутомимое участие в написании данного труда.



СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ	4
БЛАГОДАРНОСТИ.....	7
СОКРАЩЕНИЯ.....	8
ВВЕДЕНИЕ.....	9
ГЛАВА 1. ЗАВЕРШАЮЩИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДЛЯ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН.....	14
§ 1.1. Понятия «заключение», «письменные заклю- чения», «лица, составляющие заключения», «лица, полу- чающие заключения», «авторы заключения», «запрос заключения»	14
§ 1.2. Правовое заключение третьего лица как часть должной осмотрительности при ведении бизнеса	16
§ 1.3. Обусловленность требований к заключению по- требностями бизнеса.....	17
§ 1.4. Завершающее заключение. Письменное заклю- чение как условие завершения сделки.....	18
§ 1.5. Правовое заключение как действенная подсказка в правовой системе, ориентированной на судебное раз- решение споров.....	19
§ 1.6. Контроль клиентом передачи заключения треть- ему лицу при невозможности контроля содержания са- мого заключения	21
§ 1.7. Недопустимость изменения завершающих за- ключений третьих лиц.....	22
§ 1.8. Обязанность третьего лица и право получателя полагаться на правовые заключения: должны ли за- ключения выдаваться по запросу клиента?.....	23
§ 1.9. Элементы общепринятой практики: общеприня- тое словоупотребление и осмотрительность	25
§ 1.10. Проблема «пустого» заключения.....	26
§ 1.11. Недопустимость злоупотребления оговорками.....	27
§ 1.12. Сопровождающие заключения: местный, спе- циализированный, внутренний и другие советники	29
§ 1.13. Корпоративные юридические отделы внут- ренние советники	29
ГЛАВА 2. ТЕРМИНОЛОГИЯ И СЛОВОУПОТРЕБЛЕНИЕ В ПРАКТИКЕ	

СОСТАВЛЕНИЯ ПРАВОВЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ ДЛЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ	31
§ 2.1. «Настоящим заключением устанавливаем»: точно определенное заключение и заключение с оговорками.....	31
§ 2.1.1. Изъятия и допущения: термин «изъятие» подразумевает заключения с оговорками и ограничениями. Форма оговорки	31
§ 2.1.2. В каком случае заключение признается неясным?.....	32
§ 2.2. Значение терминологии и ее употребление в обычной практике.....	33
§ 2.3. Развернутые и краткие заключения. Концепция «чистого заключения».....	35
§ 2.4. Мотивировочные, или разъясненные, заключения	36
§ 2.5. Стандартная оговорка	37
§ 2.6. Сформулированные, или специальные, оговорки.....	38
§ 2.7. Допустимость заключения	39
§ 2.7.1. Двойственность допустимости заключения	39
§ 2.7.2. Допустим ли составитель заключения.....	39
§ 2.7.3. Допустимо ли содержание заключения.....	41
§ 2.8. «Пирамида заключений» и значение каждого заключения.....	42
§ 2.9. Параллельные заключения.....	44
§ 2.10. «Зонтичные» заключения против «раздельных» заключений.....	46
§ 2.11. Распространенность изъятий относительно банкротства и оговорок о средствах правовой защиты в праве справедливости вне пределов заключений о средствах правовой защиты	47
§ 2.12. Различие между будущим заключением и заключением об исполнении.....	49
§ 2.12.1. Необходимость заключения об исполнении	49
§ 2.12.2. Ограничения заключений об исполнении.....	49
§ 2.12.3. Многовариантность будущих заключений	50
§ 2.13. Применение презумпции права.....	51
§ 2.14. «Насколько мне известно» / «мне не известно».....	52
§ 2.14.1. Оборот «насколько мне известно» относится к вопросам фактов.....	52
§ 2.14.2. Фактические знания могут быть оговорками	52
§ 2.14.3. Негативное утверждение	53

§ 2.15. Недопустимость ссылки на публичный порядок в качестве стандартной оговорки	54
ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ, ФОРМИРУЮЩИЕ ПРАКТИКУ ВЫДАЧИ ЗАКЛЮЧЕНИЙ	55
§ 3.1. Допущения, которые формируют практику выдачи заключений.....	55
§ 3.2. Общепринятая практика – важнейшее основание для предоставления заключений, а также критерий для определения наличия ответственности перед третьими лицами	56
§ 3.3. Необходимость придерживаться консервативного подхода при выдаче заключений неклиенту по поручению клиента	59
§ 3.3.1. Некоторые особенности заключений для неклиентов	59
§ 3.3.2. Сокращение до минимума заключений с подразумеваемым смыслом	61
§ 3.3.3. Недопустимость нестандартных форм заключений.....	63
§ 3.3.4. Представители получателя заключения.....	63
§ 3.3.5. «Золотое правило»	64
§ 3.3.6. Указание на общепринятую практику	65
§ 3.3.7. Ограничения на дальнейшее использование письменного заключения	65
§ 3.4. Предпочтительность заключений, не содержащих оговорок.....	67
§ 3.5. Гибкость заключения и подход «четырёх углов листа»	67
§ 3.6. Оговорки в заключении с точки зрения практичности. Дата заключения	70
§ 3.7. Важность оговорки, связанной с кругом рассматриваемых законов	72
§ 3.8. Добросовестность и заключение, которое может ввести в заблуждение	72
§ 3.9. Отсутствие обязанности получателя заключения проявлять дополнительную осмотрительность	75
§ 3.10. Некоторые вопросы, традиционно не рассматриваемые в заключении	75
§ 3.11. Заключения – это профессиональные суждения, а не гарантии	78

§ 3.12. Соглашение АВА – альтернатива общепринятой практике	78
ГЛАВА 4. СОСТАВИТЕЛЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ В РОЛИ ГИПОТЕТИЧЕСКОГО СУДЬИ.....	81
§ 4.1. Мыслительный процесс составителя заключения.....	81
§ 4.2. Заключение как предположения.....	83
§ 4.3. Юрист, мыслящий как судья	83
§ 4.4. Гипотетический суд: применение права, действующего на момент заключения договора, и рассмотрение фактов, существующих в этот момент	85
§ 4.5. Выдача заключения по средствам правовой защиты: гипотетический суд «изучает» будущие факты, чтобы проверить обстоятельства, освобождающие от ответственности.....	86
§ 4.6. Право, применимое гипотетическим судом.....	89
ГЛАВА 5. УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТИЧЕСКИХ ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ	91
§ 5.1. Центральное место фактов в заключении.....	91
§ 5.2. Истина, факты и пределы экономически оправданного и основанного на соглашении сторон процесса установления фактов	92
§ 5.3. Общепринятая осмотрительность в фактических вопросах.....	93
§ 5.4. Соответствие действительности результатов поиска фактов	94
§ 5.5. «Лоскутное одеяло» фактов и допущений.....	96
§ 5.6. Вопрос о качестве «лоскутков»: предпочтительность сертификатов, выданных должностными лицами клиента.....	98
§ 5.7. Допустимость клиентских и связанных с клиентом заявлений.....	100
§ 5.8. Концепция установления фактов.....	101
§ 5.9. Формальность процесса установления фактов.....	102
§ 5.10. Требования к надлежащему источнику при установлении фактов. Данные регистрирующих органов как надлежащий источник.....	103
§ 5.11. ненадежная информация и ограничения процесса установления фактов	105
§ 5.12. Использование оговорки об «окончательном факте» при составлении заключения. Фактические	

сертификаты, эквивалентные запрашиваемому заключению.....	106
§ 5.13. Допустимость ссылки на информацию, полученную из государственных источников, как на окончательный факт.....	108
§ 5.14. Подготовка и проверка фактических сертификатов.....	109
§ 5.15. Факты и знания юриста.....	110
§ 5.16. Использование допущений вместо фактов.....	111
§ 5.17. Незаявленные допущения фактов и презумпция регулярности.....	112
§ 5.18. Заявленные предположения о факте.....	114
§ 5.19. Факты, доступные на рабочем месте составителя заключения.....	115
ГЛАВА 6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ О СРЕДСТВАХ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ.....	116
§ 6.1. Переговоры по поводу соглашения и практическое значение заключения о правовой защите.....	116
§ 6.2. Тождественность заключения о правовой защите и заключения об исполнимости. Комплексный подход к изучению предоставленных заключений.....	118
§ 6.3. Состав заключения о правовой защите: (1) анализ процесса заключения договора и (2) исполнимость обязательств по договору.....	119
§ 6.4. Структура договора: соотношение понятий «обязательство» и «соглашение».....	120
§ 6.5. Смысл термина «обязательство».....	120
§ 6.6. Анализ обязательств клиента.....	121
§ 6.7. Значение и содержание заключения о правовой защите.....	121
§ 6.8. Содержание заключения и временные рамки.....	123
§ 6.9. Средство правовой защиты и исполнение в натуре.....	125
§ 6.10. Отсутствие необходимости давать определение средству правовой защиты.....	126
§ 6.11. Оговорка о реализации воли сторон.....	127
§ 6.12. Недопустимые формулировки заключения о реализации воли сторон.....	128
§ 6.13. Допустимые формулировки в заключении о правовой защите.....	130
§ 6.14. История развития заключения о правовой защите.....	131

§ 6.15. Оговорки в заключении о правовой защите. Оговорки в договоре и специальные оговорки.....	131
§ 6.16. Оговорки в договоре (в том числе и незаъявленные оговорки), относящиеся к заключению о правовой защите	133
§ 6.16.1. Неизбежность договорных оговорок, в том числе незаъявленных оговорок	133
§ 6.16.2. Так называемая оговорка о банкротстве	133
§ 6.16.3. Оговорки о принципах права справедливости (включая разумность и добросовестность).....	136
§ 6.16.4. Принцип международной вежливости и дело Allied Bank	140
§ 6.16.5. Полномочия Президента США по TWEA и IEERA.....	142
§ 6.16.6. Оговорки, присущие применимому праву	143
§ 6.17. Специальная оговорка в заключении о правовой защите	144
§ 6.18. Заключение договора	144
§ 6.19. Нарушение норм иностранного права как оговорка в заключении	145
§ 6.20. Заключение о правовой защите и арбитраж	146
ГЛАВА 7. АНАЛИЗ СОГЛАШЕНИЙ. ПРАВОВЫЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ТРАНСГРАНИЧНЫЕ СДЕЛКИ	148
§ 7.1. Соглашения и заключения, относящиеся к будущим событиям	148
§ 7.2. Три категории полномочий, исследуемых в заключении.....	150
§ 7.3. Условие об избранном (применимом) праве	151
§ 7.4. Ограничение коллизионными нормами избранного сторонами права	152
§ 7.5. «Ограниченный» юрист и трансграничные сделки	152
§ 7.5.1. Составление заключения не допущенным к практике юристом.....	154
§ 7.5.2. Не допущенные к практике юристы и составление заключений по Общему закону о корпорациях штата Делавэр	155
§ 7.5.3. Запрет на предоставление не допущенными к практике юристами финансовых заключений по законам Нью Йорка. Полезность и допустимость заключения о правовой защите в «родной» юрисдикции, полученного от не допущенного к практике юриста.....	155

§ 7.5.4. Практика не допущенных к практике юристов по составлению заключений в сфере недвижимости	157
§ 7.5.5. Не допущенный к практике юрист и заключения о способности вести бизнес и о благоприятном финансовом состоянии компании	157
§ 7.5.6. Заключения о судебных спорах и об отсутствии противоречий другим соглашениям в условиях трансграничных сделок.....	158
§ 7.6. Экономически выгодный правовой анализ для составления трансграничных заключений.....	158
ГЛАВА 8. ОБЩЕПРИНЯТАЯ ФОРМА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДЛЯ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА	160
§ 8.1. Краткость заключения. Проблема обывательского заключения.....	160
§ 8.2. Структура текста заключения	161
§ 8.3. Преимущество положений применимого права. Неиспользование положений применимого права в заключениях о судебных спорах и о нарушении	163
§ 8.4. Дата – установка для заключения.....	166
§ 8.4.1. Дата заключения – это обычно дата завершения.....	166
§ 8.4.2. Если заключение датировано не моментом завершения	167
§ 8.4.3. Передача заключения на расстоянии	168
§ 8.5. Право на ссылку	169
§ 8.5.1. Право адресата заключения на ссылку	169
§ 8.5.2. Право третьего лица на ссылку.....	170
§ 8.5.3. Установление адресата и других лиц, имеющих право на ссылку	172
§ 8.5.4. Кто является адресатом заключения, выданного местным или специализированным юристом, на которое ссылается составитель заключения?	173
§ 8.6. Требования к заключению и описание сделки	173
§ 8.7. Установление и описание деятельности юриста	175
§ 8.8. Использование терминов	177
§ 8.9. Обычаи и отклонения от общепринятой практики	178
§ 8.10. Общее правило: в заключении не используются ограничения по рассмотренным в нем вопросам.....	179
§ 8.11. Допущение о передаче полномочий третьему лицу.....	181
§ 8.12. Ситуации, в которых задействовано право нескольких штатов или специализированное право.....	182

§ 8.12.1. Ограничение по применению права	182
§ 8.12.2. Ссылка на мнение штатного или специализированного юриста. Согласованность по содержанию и по форме. Отсутствие ссылки.....	183
§ 8.13. Подпись.....	187
ГЛАВА 9. ТИПОВЫЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДЛЯ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА	188
§ 9.1. Трехсоставная схема заключений	188
§ 9.2. Установление стороны, статус которой подлежит обсуждению.....	189
§ 9.3. Заключения о корпоративном статусе	190
§ 9.3.1. Вопросы регистрации, устройства и действительного существования юридического лица	193
§ 9.3.2. Благоприятное финансовое положение и способность вести бизнес.....	198
§ 9.4. Иски.....	201
§ 9.4.1. Иски и проявление деловой осмотрительности	202
§ 9.4.2. Иски, касающиеся сделки.....	204
§ 9.5. Как определиться с категорией «существенности» при составлении заключения?	204
§ 9.6. Заключения относительно сделки	205
§ 9.6.1. Отсутствие нарушения закона.....	205
§ 9.6.2. Нарушение других соглашений.....	206
§ 9.6.3. Получение государственных разрешений	208
§ 9.6.4. Компетенция и полномочия юридического лица.....	210
§ 9.6.5. Отсутствие противоречий со свидетельством о регистрации и другими локальными актами	212
ГЛАВА 10. ПРАВОВЫЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДЛЯ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ПОЛУЧАТЕЛЯ.....	214
§ 10.1. Как юрист получателя заключения следит за процессом составления заключения. Первоначальный и уточненный запрос заключения	214
§ 10.2. Приемлемость юриста: основным критерием является знание применимого права.....	216
§ 10.3. Приемлемость содержания правового заключения.....	218
§ 10.4. Информация, предоставляемая в заключении.....	219
§ 10.4.1. Информация о клиенте	219
§ 10.4.2. Действительно ли запрашивалось заключение о правовой защите?	220

§ 10.4.3. Правовое положение. Вопросы полномочий и их предоставления в отношении сторон по договору, органов государства, третьих лиц и представителей.....	221
§ 10.4.4. Дополнительное указание в правовом заключении права, отличного от применимого.....	222
§ 10.5. Заключение как часть деловой осмотрительности.....	223
§ 10.6. Список вопросов для предварительной оценки предлагаемого заключения.....	223
§ 10.6.1. Указание на применение общепринятой практики.....	224
§ 10.6.2. Дата заключения.....	224
§ 10.6.3. Допустимость юриста.....	224
§ 10.6.4. Связь с юристом получателя.....	225
§ 10.6.5. Связь с третьими лицами.....	225
§ 10.6.6. Оговорка по праву.....	225
§ 10.6.7. Заключение об исполнении.....	225
§ 10.6.8. Допустимость оговорки об осведомленности.....	226
§ 10.6.9. Обсуждение понятия «существенный».....	226
§ 10.6.10. Подпись заключения.....	226
§ 10.6.11. Формулировка оговорки о банкротстве.....	227
ГЛАВА 11. ЗАПРОСЫ ЗАКЛЮЧЕНИЙ.....	228
§ 11.1. Роль автора заключения.....	228
§ 11.2. Первоначальный запрос заключения.....	229
§ 11.2.1. Пересмотр первоначального запроса.....	229
§ 11.2.2. Возможность обучать получателя заключения.....	230
§ 11.3. Что делать, если запрос заключения сформулирован неопределенно.....	230
§ 11.4. Как избежать просрочек и предвидеть затраты – работа с проблемами и с привлеченными советниками.....	231
§ 11.5. Время, необходимое для полного ответа на уточненный запрос заключения.....	232
§ 11.6. Ограничение последующего использования заключения.....	233
§ 11.7. Роль клиента в проведении переговоров по запросам заключений.....	233
§ 11.7.1. Доступ к клиенту и снижение затрат на подготовку заключения.....	234
§ 11.8. Оговорки и сопровождающие заключения.....	235
§ 11.9. Предупреждение возможных возражений со стороны советников получателя.....	236

ГЛАВА 12. КОМИТЕТ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЯМ: ВНУТРЕННИЕ СТАНДАРТЫ СОСТАВЛЕНИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ	237
§ 12.1. Создание комитетов по заключениям как усто- явшаяся практика юридических фирм, занимающихся корпоративным правом.....	237
§ 12.2. Специализация и комитет по заключениям.....	238
§ 12.3. Юридическая практика в нескольких штатах и многонациональная практика, слияние юридических фирм, партнеры и комитет по заключениям	238
§ 12.4. Типовые составляющие деятельности комитета по заключениям	240
§ 12.4.1. Образовательная деятельность	240
§ 12.4.2. «Горячие линии»	240
§ 12.4.3. Редакция второго партнера.....	240
§ 12.4.4. Пересмотр нестандартного заключения.....	242
§ 12.4.5. Формальные и неформальные консультации по заключению	242
§ 12.4.6. Координирующая роль руководителя практики при составлении заключения.....	243
§ 12.5. Роль проверяющего партнера и ответственность по сделке.....	243
§ 12.6. Проверка завершающих заключений	244
ГЛАВА 13. ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	248
§ 13.1. Этическое соответствие заключений для третье- го лица.....	248
§ 13.1.1. Справедливо, но не независимо	248
§ 13.1.2. Отсутствие необходимости раскрытия треть- ему лицу информации о взаимоотношениях с клиентом	249
§ 13.2. Кому принадлежит заключение: составителю или автору?	250
§ 13.3. Общность интересов, этика и ответственность.....	251
§ 13.4. Измененное модельное правило 2.3.....	252
§ 13.5. Свод законов (третья редакция), регулирующих деятельность юристов, § 95	253
§ 13.6. Общепринятая практика и ответственность.....	253
§ 13.7. Общепринятая практика отражает националь- ный обычай, а не местные стандарты деятельности	255
§ 13.8. Специалист и юрист низкой квалификации.....	255
§ 13.9. Конфиденциальность клиента.....	256

§ 13.10. Ответственность перед клиентом за небрежность при получении заключения.....	257
§ 13.11. Законодательство штата Род Айленд – запрет на предоставление правовых заключений для третьего лица.....	257
ГЛАВА 14. ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПО НЕАКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВАМ И ОБРАЗОВАНИЯМ.....	258
§ 14.1. Введение	258
§ 14.2. Два вида неакционерных компаний.....	258
§ 14.2.1. Организации, деятельность которых носит разрешительный характер	259
§ 14.2.2. Организации, деятельность которых регламентируется общим правом	260
§ 14.3. Определение документов, имеющих отношение к заключению.....	261
§ 14.3.1. Организации, деятельность которых носит разрешительный характер	261
§ 14.3.2. Организации, деятельность которых регламентируется общим правом	262
§ 14.4. Заключения о правовом положении общества	263
§ 14.4.1. Создание и устройство	263
§ 14.4.2. Свидетельство существования и благоприятное финансовое положение.....	264
§ 14.5. Компетенция и полномочия	265
§ 14.5.1. Компетенция	265
§ 14.5.2. Полномочия	265
ГЛАВА 15. СОСТАВЛЕНИЕ ПРАВОВЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ.....	267
§ 15.1. Введение	267
§ 15.2. Формальное заключение или неформальный совет?	268
§ 15.3. Ответственность перед клиентом: зависимость от особенностей проекта	268
§ 15.4. Ответственность после завершения.....	269
§ 15.5. Кто является вашим клиентом?	269
§ 15.5.1. Клиентом является организация, а не ее должностные лица	269
§ 15.5.2. Все компании, входящие в группу, могут рассматриваться как клиенты.....	270
§ 15.6. Консультирование клиента по вопросам государственного регулирования	271

§ 15.6.1. Преимущество требований государственных органов перед стандартами общепринятой практики.....	271
§ 15.6.2. Закон Сарбейнса – Оксли и регулирование юридического обслуживания клиента актами SEC.....	271
§ 15.7. Ограничения использования стандартов общепринятой практики при составлении заключений для клиентов	272
§ 15.7.1. Общепринятое словоупотребление	273
§ 15.7.2. Общепринятая осмотрительность.....	273
§ 15.8. Существенные отличия заключений для клиентов от заключений для третьего лица	273
ПОСЛЕСЛОВИЕ ПЕРЕВОДЧИКОВ.....	331

НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

Артур Норман ФИЛД

ПРАВОВЫЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ
В ДЕЛОВОМ
ОБОРОТЕ



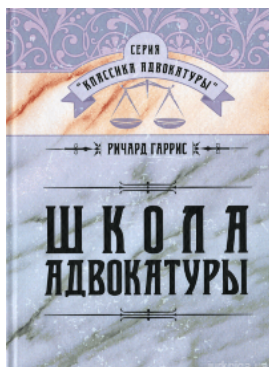
(Російською мовою)

Підписано до друку 28.03.2017 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 22.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

Книги, які можуть вас зацікавити



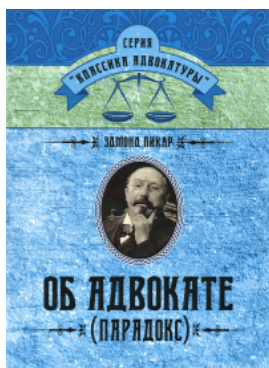
Школа адвокатури



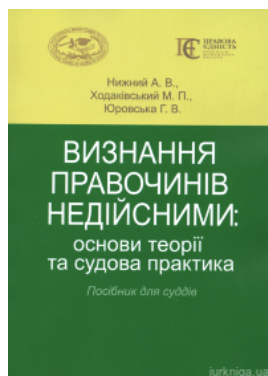
Адвокатська техніка
(підготовка до процесу
і методики
переконання)



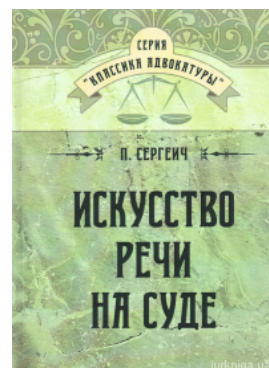
Очерки об адвокатуре



Об адвокате
(Парадокс)



Визнання правочинів
недійсними: основи
теорії та судова
практика. Посібник для
суддів



Искусство речи на суде

Перейти до галузі права
Адвокатура



[Перейти на сайт](#) →