Юридические фирмы с открытой архитектурой бизнеса демонстрируют преимущества в работе | **16**



Ю

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Юридический бизнес

Вторник 20 декабря 2022 №236 (7437 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

16 | Nextons становится официальным партнером Dentons в России

17 | Чем опасна монополия государства на экспертизу

18 | Как подготовиться к сделке с участием «недружественного» нерезидента

Узники замка ильф

Специальная военная операция на Украине привела к массовому исходу иностранных юридических фирм из России и старту трансформации рынка — таких глобальных перемен на нем не случалось 30 лет. К концу 2022 года можно утверждать, что место ушедших компаний на правовом рынке страны заняли ньюльфы — юридические фирмы, созданные выходцами из иностранных команд. Им приходится оперативно решать целый ряд вопросов: продвигать новый бренд, пытаться сохранить международную работу, притом что концепция rule of law последние десять месяцев плохо работает в отношении клиентов из РФ и иностранные фирмы отказываются сотрудничать с ними, удерживать прежнюю команду, конкурировать с российскими юридическими фирмами. «Ъ» поговорил со старыми и новыми рульфами о происходящих с ними переменах.



KIRK WEDDLE / GETTY IMAGES

— состояние рынка —

Рульфы сохраняют ставки

Некоторые ньюльфы, пытаясь занять новую нишу на изменившемся рынке и привлечь клиентов, снижают цены на свои услуги. Несмотря на демпинг конкурентов, ставки опрошенных «Ъ» рульфов (Russian law firm) пока остаются без изменений: компании не решаются повышать их в условиях турбулентности и осторожно анализируют множество факторов, влияющих на ценообразование рынка. Отличается только обменный курс: поскольку ставки большинства российских юрфирм фиксировались в рублях и валюте, в сегодняшней ситуации они, сами критично не изменившись, пострадали с точки зрения валютных ставок в отношении к рублю. «С другой стороны, укрепление рубля позволяет более комфортно себя чувствовать во взаимоотношениях с иностранными партнерами»,— комментирует управляющий партнер Capital Legal Services Владислав Забродин.

На прежнем уровне сохранились ставки в АБ ««Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», сообщает управляющий партнер московского офиса Бюро, соруководитель судебно-арбитражной практики Денис Архипов. «Единственное нововведение: в марте мы ввели стандартные рублевые ставки как одну из опций для резидентов»,— добавляет он. Ставки в компании «Инфралекс», по словам партнера Артема Кукина, выросли только в отдельных практиках. Не повышают их и в АБ «S&K Вертикаль»: «Изменения наших ставок в разные периоды всегда были обусловлены целым комплексом причин и никогда не были связаны с желанием воспользоваться текущей ситуацией»,— говорит советник Наталья Колерова.

На сегодняшний день ценовая конкуренция, усилившаяся после выхода на рынок ньюльфов, работает как фактор на понижение, но, с другой стороны, растущий спрос на услуги по разрешению споров действует как фактор на повышение, удерживая ценовую политику юридического рынка в относительном равновесии.

Уйти, чтобы вернуться

Воссоединяться с ушедшим из страны прежним ильфом (International law firm), в случае его возвращения в Россию готовы единицы из ньюльфов. Окончательное решение будет зависеть от множества обстоятельств, общего состояния рынка, предложенных глобальной компанией условий такого воссоединения и ее позиции в целом, говорят опрошенные «Ъ» юристы, но большинство из них солидарны в том, что иностранные фирмы вряд ли вернутся в ближайшие годы. «Заглядывать в будущее — неблагодарное занятие, особенно в текущей ситуации. Одно могу сказать уверенно: мы всегда будем действовать исходя из интересов наших клиентов»,— говорит старший партнер SEAMLESS Legal Леонид Зубарев.

По словам партнера юридической фирмы «Восход» Николая Феоктистова, их команда, собранная из ведущих юристов нескольких ильфов (White & Case, Debevoise & Plimpton, Baker Botts), сейчас полностью сфокусирована на правовой поддержке клиентов и запуске новых практик. «Наша цель — занять лидирующие позиции на российском юридическом рынке, поэтому вопрос о воссоединении с ильфами для нас сейчас неактуален»,— сообщает он.

По словам соуправляющего партнера, генерального директора BIRCH LEGAL Михаила Тимонова и управляющего партнера Nordic Star Андрея Гусева, ответ их компаний на этот вопрос, скорее всего, будет отрицательным. Не идет речи и о воссоединении ньюльфа ALUMNI Partners с их предшественником BCLP: последняя не планирует возвращаться в РФ, сообщает управляющий партнер ALUMNI Partners Николай Вознесенский.

Воссоединиться с бывшими коллегами готовы попробовать в компании «Интана». «В 2022 году нам удалось выстроить полностью самодостаточную компанию. Мы наладили рабочие отношения со всеми нашими ключевыми партнерами, обладающими смежными компетенциями, такими как оценка, аудит, финансовый анализ. Связи с иностранными консультантами также не утрачены. Сейчас вопрос возвращения иностранных консультантов в Россию не является для нас первостепенным, но если возобновление партнерства по каким-то основаниям станет опять целесообразным, то почему нет?» — делится управляющий партнер «Интана» Алексей Мордовичев.

Гипотетически при возвращении на российский рынок ранее ушедшим международным игрокам и их бывшим российским командам было бы логично использовать профессиональные связи с коллегами, ранее разделявшими единую корпоративную культуру и имеющими опыт совместной работы. Но «такое решение нельзя будет принять без учета мнения команды ньюльфа и перспектив, открывающихся перед людьми самостоятельно или в составе ильфа. Ньюльфы внутри крупных консалтинговых компаний вдобавок к перечисленному также должны будут учитывать мнение коллег из других подразделений бизнеса», говорит Никита Коробейников, директор, руководитель юридической практики в России компании ДРТ. Станет ли возможным гарантированное воссоединение ньюльфов со своими бывшими коллегами — покажет время.

Привилегия реферальных соглашений

Условия выхода международных фирм с российского рынка в ситуации, когда их московские офисы трансформировались в самостоятельные российские фирмы, были предметом тщательных внутренних согласований. Вновь образованные фирмы являются самостоятельными образованиями, но юристы не сбрасывают со счетов возможность совместной работы с бывшими международными коллегами и поддержание с ними рабочих взаимоотношений — необязательно эксклюзивных или оформленных официально. Часть участников рынка сохранила те или иные связи с глобальной компанией, но реферальными программами (по ним ильф передает своему бывшему московскому офису всю работу, требующую экспертизы по российскому праву), которые являются преимуществом и позволяют сохранить доступ к международной инфраструктуре, обладают на рынке сегодня всего лишь несколько ньюльфов. Среди них — LEVEL Legal Services, которая заключила долгосрочное глобальное реферальное соглашение о сотрудничестве с Hogan Lovells, и BIRCH LEGAL, которая позиционируют себя как официальный партнер Eversheds Sutherland.

Большинство ньюльфов остаются в дружеских отношениях с экс-материнскими брендами, однако не имеют с ними никаких формализованных соглашений. Например, второй выходец из Hogan Lovells компания Seven Hills Legal сотрудничает с альма-матер в сфере интеллектуальной собственности и государственного регулирования, рассказывает управляющий партнер фирмы Юлия Гуриева. Часть опрошенных «Ъ» юридических фирм пожелала сохранить информацию о наличии у них реферального соглашения конфиденциальной. С учетом текущей политики многих глобальных игроков ньюльфы считают более целесообразным выстраивать сотрудничество с иностранными провайдерами услуг, которые сочетают высокий уровень качества и открытость к работе с российскими компаниями.

Юристы, на выход

В ряде опрошенных фирм («Интана», BIRCH LEGAL, LEVEL Legal Services, SEAMLESS Legal) при отделении от глобальной сети юристы практически в полном составе остались в российской компании и продолжают обслуживать российских клиентов. «У нас нет релоцированных юристов, нашим клиентам нужны юристы здесь в России, поэтому мы работаем в наших офисах в Москве и Санкт-Петербурге»,— делится Михаил Тимонов. Аналогичным образом полностью локализована в Москве команда LEVEL Legal Services: «Есть клиенты, которые не хотят работать с релокантами по тем или иным причинам, поэтому даже само по себе пребывание в Москве стало преимуществом перед релоцированными командами»,— утверждает старший партнер, глава практики разрешения споров и расследований Алексей Дудко.

с14

NEXTONS

Официальный партнер
Dentons в России

Команда российской практики Dentons объявила о запуске нового бренда

Подробнее: **www.nextons.ru**

Реклама

юридический бизнес

Узники замка ильф

— состояние рынка —

с13

В некоторых ильфах сотрудники после релокации полностью переориентируются на иностранные рынки и не работают на проектах российской фирмы, продолжая свое профессиональное развитие в различных офисах международной сети. «Данный подход мы считаем наиболее корректным для иностранной компании, уходящей с российского рынка, в остальных случаях бренд подвергается риску, а релоцированные сотрудники не могут полноценно продолжить карьеру»,— считает Никита Коробейников.

Трансформация иностранных юридических фирм в «ньюльфы»

Экс-ильф	Новая юридическая фирма	Управляющий партнер
Akin Gump Strauss Hauer & Feld	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Allen & Overy	Better Chance	Виктория Борткевича
Baker Botts LLP	LGS Legal Services	Максим Левинсон
Baker McKenzie	Melling, Voitishkin & Partners	Сергей Войтишкин
Borenius Attorneys Russia	Nordic Star	Андрей Гусев
Bryan Cave Leighton Paisner Russia	Birch Legal	Михаил Тимонов
	Alumni Partners	Николай Вознесенский
	«Тимофеев, Гусев и Партнеры»	Евгений Тимофеев
Chadbourne & Parke LLP	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	Orion Partners	Константин Олефир
Clifford Chance	Better Chance	Виктория Борткевича
CMS	SEAMLESS Legal	Жан-Франсуа Маркер
Crowe CRS Legal	INTANA Legal	Алексей Мордовичев
Debevoise & Plimpton	«Кучер, Кулешов, Максименко и партнеры» (ККМП)	Алена Кучер
	Восход	Николай Феоктистов
Deloitte	«Деловые решения и технологии»	Игорь Токарев
Dentons	Nextons	Алексей Захарько
DLA Piper	Denuo	Константин Лузиньян
Ernst&Young	Группа компаний Б1	Марчелло Гелашвили
Eversheds Sutherland	BIRCH Legal	Михаил Тимонов
Freshfields Bruckhaus Deringer	Stonebridge Legal	Дмитрий Позин
GIDE LOYRETTE NOUEL	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Gowling WLG	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Herbert Smith Freehills	«Никольская Консалтинг»	Алексей Рудяк
	Orion Partners	Константин Олефир
	Better Chance	Виктория Борткевича
Hogan Lovells	LEVEL Legal Services	Леонид Эрвиц
	Seven Hills Legal	Юлия Гуриева
KPMG	KEPT (Knowledge Performance Excellence & Technology)	Антон Усов
Latham & Watkins	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Linklaters	Better Chance	Виктория Борткевича
	Orion Partners	Константин Олефир
Mannheimer Swartling	Барнашов и партнеры	Алексей Барнашов
Morgan Lewis & Bockius	Better Chance	Виктория Борткевича
Noerr	Arno Legal	Штефан Вебер
Norton Rose Fulbright	ECNOR	Валентина Глуховская
Ogier Partnership	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Orrick, Herrington & Sutcliffe	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
PETERKA & PARTNERS	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
PwC Russia	«Технологии доверия»	Геннадий Одарич
Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
SNR Denton	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
Squire Patton Boggs	Better Chance	Виктория Борткевича
Vinson & Elkins LLP	Фирма объявила о закрытии офиса в России	
White & Case	«Восход»	Николай Феоктистов
Winston & Strawn	Фирма объявила о закрытии офиса в России	

Список составлен «Ъ» по состоянию на декабрь 2022 года.

Международные сложности

Международная работа у ньюльфов все еще остается. Если речь идет о работе на иностранных клиентов, многие ньюльфы продолжают обслуживать иностранные юридические фирмы, из которых они вышли. У большинства это происходит в силу устоявшихся человеческих связей с головной организацией; другая, небольшая часть ньюльфов, как говорилось выше, смогла заключить со своим экс-ильфом юридически обязывающее реферальное соглашение.

Продолжать работу на российских клиентов за рубежом (к примеру, в рамках международных судебных процессов) ньюльфам позволяют сохранившиеся международные связи в дружественных юрисдикциях, однако при защите интересов российских клиентов они сталкиваются с рядом трудностей. Речь идет не столько о повышении цен иностранными фирмами (незначительный рост цен на их услуги в большей степени является следствием общей экономической ситуации в мире), сколько об их принципиальном нежелании взаимодействовать с российскими заказчиками. Не последнюю роль в участившихся случаях отказа локальных консультантов от работы над проектами российских клиентов сыграл и ввод Евросоюзом очередного, восьмого пакета санкций против РФ. «К счастью, такую политику исповедуют отнюдь не все профессионалы на юридическом рынке и, как правило, найти достойных специалистов удается, но это занимает время и требует значительных усилий»,— говорит Михаил Тимонов.

Текущие ограничения не распространяются на представительство в судебных и арбитражных разбирательствах, поэтому европейские фирмы, как правило, готовы рассматривать варианты принятия поручений индивидуально по каждому запросу. «Степень осторожности локальных консультантов в Европе также разнится от юрисдикции к юрисдикции. По сделкам и трансакционному консультированию ситуация несколько сложнее, но многие британские и американские юрфирмы остаются открыты к сотрудничеству»,— комментирует партнер юридической фирмы «Восход» Евгений Самойлов.

По мнению партнера практики международного арбитража и трансграничных споров ALUMNI Partners Юрия Бабичева, трудности сейчас одинаковы для всех: поиск юридических фирм, готовых работать на российские компании с государственным участием, а также иногда возникающие сложности с оплатой услуг иностранных юристов. «Но, к счастью, у нас есть пул наработанных контактов и нам удается привлекать для работы на российских клиентов юристов и в Европе, и в Великобритании, и в США»,— говорит он. В ALUMNI Partners пока не заметили повышения стоимости таких услуг для россиян, несмотря на существенно сократившееся предложение.

Количество квалифицированных юристов-международников внутри России, которые способны работать по сложным трансграничным проектам, сильно убавилось: многие уехали по тем или иным причинам, а госкомпании пока настороженно относятся к релокантам. «В итоге международная работа перераспределяется между теми, кто способен ее делать и находится рядом со своими клиентами, подтверждая это делом»,— говорит партнер, глава практики международных судебных споров LEVEL Legal Services Денис Алмакаев.

Сегодня на рынке формируется новая международная сеть юридических консультантов, отражающая геополитические и макроэкономические реалии. «Несмотря на беспрецедентный характер текущей ситуации, юридические фирмы проходят период турбулентности вместе со всем рынком, но остаются партнерами для своих клиентов. Бизнес активно ищет, как компенсировать потери и найти приемлемые варианты — и тут без юристов не обойтись. За эти годы внутри компаний уже образовались свои юристы — эксперты в области санкционного права, а также наладились связи и контакты по сложным вопросам с международными коллегами»,— говорит Леонид Зубарев.

Брендинг: борьба всех со всеми

До начала специальной военной операции на Украине юридические фирмы занимали устоявшиеся ниши, каждая имела свой пул клиентов — изменения на рынке случались, но носили плавный характер. Теперь же конкуренция новых брендов в разгаре, юристы—представители рульфов оценивают происходящий ребрендинг коллег как бурный. «Все ожесточенно борются со всеми, идет передел рынка»,— отмечает управляющий партнер «Кульков, Колотилов и партнеры» Максим Кульков.

За последние восемь месяцев многие из вновь образованных фирм успели появиться на форумах и крупных мероприятиях под новым брендом, в то же время сохраняя шлейф ильфов-предшественников. Наталья Колерова полагает, что такая преемственность подчеркивается ими сознательно. «Это может противоречить текущим идеям и реалиям, но абсолютно точно является неким знаком качества, знаком принадлежности к большой международной конгломерации специалистов в соответствующих областях»,— считает она.

Что касается самих новых брендов, пока что рынок воспринимает их с большой долей скепсиса. Клиенты относятся к новым компаниям с осторожностью, исключение составляют клиенты, работающие с конкретными юристами. Названия ньюльфов-преемников тоже нравятся не всем: у рынка они скорее вызывают вопросы, чем восторг от работы отдельных маркетинговых команд. «В брендинге юристы всегда были слабым звеном, но поскольку рынок еще не зафиксировался окончательно, я думаю, что мы еще увидим новые названия и новые имена. Надеюсь, они будут более впечатляющими»,— говорит Владислав Забродин. Через два-три года бренды станут узнаваемыми, соглашается партнер «Инфралекс» Артур Рохлин.

Бренд как средство привлечения новых кадров

Быть частью бывшей команды фирмы с сильным международным брендом — хороший стартовый капитал для ньюльфов и с точки зрения привлекательности для новых кадров, однако опрошенные «Ъ» юристы сходятся во мнении, что определяющим является то, какие проекты они могут предложить сотрудникам для реализации. Бренд здесь не играет решающей роли, убежден партнер налоговой практики «Интана» Дмитрий Барский.

Кроме этого, большинству ньюльфов пока удается сохранять основную часть команды и стабильную клиентскую базу, что с учетом всех факторов делает их привлекательным работодателем как для талантливых юристов из других упразднившихся зарубежных юрфирм (ньюльфы активно пополняют команды таким способом), так и для студентов, которые попадают к ним с университетской скамьи.

По словам Михаила Локтионова, партнера фирмы Stonebridge Legal, в том, что касается бренда работодателя, фирма старается повышать свою привлекательность для будущих юристов, развивая отношения с ведущими юридическими вузами и кафедрами страны, а также организуя систему стажировок — все это дает студентам возможность учиться у юристов, за плечами которых десятилетия опыта сопровождения сложнейших и знаковых сделок. А исторически принятая во многих бывших ильфах (в частности, в «Кучер Кулешов Максименко и партнеры» — ex-Debevoise & Plimpton LLP) японская карьерная модель — когда юрист попадает в фирму стажером и растет до уровня партнера — обязывает их уделять обучению молодых кадров особенно пристальное внимание.

ALUMNI Partners стали одними из первых, кто запустил в 2022 году проект летней стажировки, и Николай Вознесенский не без гордости отмечает, что к ним пришли хорошие студенты, многие из которых останутся работать в ALUMNI Partners уже как постоянные сотрудники. «Также к нам присоединились юристы и старшие юристы из офисов бывших международных юридических фирм в таких практиках, как M&A, Banking & Finance и IP»,— добавляет он.

Леонид Зубарев видит развитие и обучение молодых юристов одной из главных задач компании как ответственного бизнеса. «Последние годы мы много работали с юридическими факультетами, проводили мероприятия для студентов и школьников, наши юристы преподавали в вузах. Ярмарки вакансий в ведущих юридических вузах страны, которые прошли в ноябре, активный интерес со стороны молодых юристов уже к новой фирме SEAMLESS Legal, а также тот факт, что раздел нашего сайта о карьерных возможностях и программах стажировок является одним из самых посещаемых, говорит о том, что наши усилия по работе над HR-брендом принесли свои плоды, несмотря на то что новое имя существует всего несколько месяцев»,— делится господин Зубарев.

Осторожность в оценках

Если юрист работал ранее в ушедшем из страны ильфе, а теперь перешел работать в рульф или ньюльф, возникает вопрос о корректности учета его прошлых заслуг в юридических рейтингах. Опрошенные юристы практически единодушны: учитывать прошлые заслуги юриста в персональных рейтингах юристов — вполне корректно, потому что индивидуальный рейтинг юриста прежде всего основывается на его репутации в профессиональных кругах, послужном списке и умении выстраивать взаимоотношения с клиентами. «Добиться высоких позиций в рейтинге по таким параметрам только лишь за счет силы глобального бренда международной юридической фирмы было бы невозможно, поэтому такой подход вполне справедлив»,— говорит Михаил Локтионов. «Сами клиенты сегодня ориентируются в первую очередь на профессионализм и результативность конкретных людей и оценивают их профессионализм по проектам и сделкам, а не по фирмам, в которых эти люди работали»,— поддерживает коллегу Николай Феоктистов.

А вот подход, при котором прошлые заслуги юриста учитываются в рейтингах фирм, рынок считает спорным: такой учет допустим, если речь идет обо всей проектной команде, перешедшей в ньюльф, а в условиях четко прописано, кто наследует проектный опыт, но некорректен, если один и тот же проект могут отнести к своему портфелю несколько заявителей. Партнер «Кучер Кулешов Максименко и партнеры» Анна Максименко считает, что при сохранении команды составителям рейтинга стоит обязательно учитывать ее работу под прежним брендом.

«Прежние заслуги той или иной фирмы могут сильно корректироваться в процентном соотношении от обновления команды. Меньше всего вопросов возникает к командам, которые практически полностью сохранили свой состав сотрудников — в этом случае с большей вероятностью проекты и клиенты остались теми же»,— полагает Леонид Эрвиц, управляющий партнер, глава корпоративной и финансовой практик LEVEL Legal Services.

По мнению Алексея Мордовичева, в ближайшее время рынок сам продемонстрирует, насколько заслуги конкретных юристов являлись их личным достижением, а в какой степени срабатывал фактор сильного бренда за спиной.

Обслуживанию не подлежит

В октябре 2022 года Еврокомиссия согласовала восьмой пакет санкций против России, в числе которых фигурирует запрет на оказание юридических услуг российскому правительству и юридическим лицам, зарегистрированным в РФ. Юристы считают, что введенные запреты безусловно повлияют на рынок и многие международные фирмы из числа тех, кто исторически работал с российскими клиентами, будут вынуждены уступить место более гибким консультантам. В свою очередь, трудности с выбором иностранных юридических фирм приведут к увеличению роли российского права или права дружественных стран в качестве применимого, а арбитражные оговорки будут содержать выбор судов из таких юрисдикций. В долгосрочной перспективе это приведет к существенному снижению роли европейских юрисдикций и столь любимого многими в последние годы английского права, предполагает управляющий партнер «Кучер Кулешов Максименко и партнеры» Алена Кучер.

По мнению Юрия Бабичева, окончательно английское право из международных контрактов не исчезнет, «но в договорах с российскими контрагентами его потеснит право нейтральных юрисдикций, например Гонконга, Дубая (DIFC) или Турции. Возможно, появится интерес к праву стран Латинской Америки или, например, ЮАР»,— предполагает он. Аналогичные запросы фиксируют и в компании «Восход»: по словам Евгения Самойлова, по новым проектам — как сделкам, так и спорам — со стороны клиентов растет спрос на экспертизу в вопросах права азиатских и ближневосточных государств, нейтральных с точки зрения санкционных ограничений.

Значительные сложности с получением российскими лицами юридических услуг за рубежом наблюдаются уже сейчас, и если ситуация будет развиваться по пути, аналогичному уже действующим запретам на оказание консалтинговых услуг, под риском могут оказаться реферальные соглашения и проекты, реализуемые релоцированными за рубеж сотрудниками на российском рынке. «Это в целом уравняет ильфы, которые использовали данные опции для обхода имевшихся санкций, с теми, кто отделился от международных сетей не только формально, но и фактически»,— говорит Никита Коробейников.

В числе наиболее очевидных последствий, как предполагает Михаил Локтионов, стоит ждать повышения спроса на услуги отечественных юридических фирм с опытом международной работы, в штате которых есть юристы с квалификацией и значительным стажем работы по иностранному праву.

Юлия Карапетян, Эльмира Смирнова

Школа злоclawия

— слово редактора —

Кажется, так часто, как в уходящем году, российский юридический рынок не хоронили еще никогда. Мучительную и бесславную смерть с февраля ему не предрек разве что ленивый. Справедливости ради, поводов для печали действительно хватало.

Во-первых, весной Россию начали массово покидать ильфы (International law firm). В спину уходящим иностранцам неслись упреки о том, какими они были высокомерными снобами (хотя российские коллеги старательно перенимали у них основы профессиональной этики и корпоративной культуры) с их культом бесконечных переработок (который по их примеру старательно пестовался у нас) и англосаксонским правом (без которого, предполагалось, мы играючи обойдемся). Но оказалось, что интересное время, в котором мы все живем, быстро лечит обиды — как и острая конкуренция за оставшихся клиентов, в которой российские юристы весь год не испытывали недостатка. К зиме рынок адаптировался, свыкся с новым положением дел и принялся подводить промежуточные итоги.



Главным итогом стало то, что наш юридический рынок удержался на плаву. И надо отдать ему должное — раз уж он сумел пережить трансформацию девяностых с их беззаконием, правовым хаосом и «дикой» адвокатурой, то должен был устоять и сейчас. Да, без трещин не обошлось, но работа продолжает идти по старым лекалам. Вопреки опасениям, что при массовом уходе иностранных юридических фирм российские компании не справятся с огромными объемами работы, а госкомпании не получат необходимой им экспертизы привычного качества, рульфы справляются, и пока общая картина выглядит вполне удовлетворительно.

Вторым страхом российского рынка было то, что ильфы уйдут не одни и заберут с собой право. Впрочем, о его скорой кончине под грузом политического декаданса давно уже шептались в кулуарах юридических форумов.

Возможно, без англосаксонского права при текущих масштабах его развития бизнесу придется туго. Рассчитывать на то, что молодые юристы смогут в университете освоить основные институты права, касающиеся, например, слияний и поглощений, в их международном значении, не стоит — российская система образования пока дает понимание таких вещей в очень узком объеме.

Но право — категория в некотором смысле бессмертная: однажды родившись, оно обречено жить и в ответ на исторические события видоизменяться. Какие изменения ждут его в России в средне- и долгосрочной перспективе — вопрос открытый, но очень интересный, тем более что история склонна повторяться.

Целых 70 лет страна жила при советской правовой системе, исполненной многочисленных недостатков, но все-таки работавшей. Ее фасадная сторона ужасала — к примеру, в современных учебниках по конституционному праву можно прочитать, что советская Конституция, принятая 5 декабря 1936 года, была, вероятно, самой демократической из всех Конституций тех времен. На бумаге — в то время как в стране происходили события, напоминавшие демократию весьма отдаленно. Но у правовой системы СССР была и фактическая сторона: несмотря на большое идеологическое влияние власти, в ней существовали отдельные школы права, непротиворечивые и согласованные правовые акты, выдающиеся юристы… Право продолжало жить и развиваться даже в государстве, отделенном от внешнего мира. И если страна избежит политической и экономической изоляции, сохранив взаимоотношения с рядом иностранных контрагентов, это будет означать, что она не исчезла из международного контекста, а право не умерло и просто заходит на очередной виток перемен. Также не стоит забывать, что те люди, которым предстоит решать, как именно изменится российская правовая система, начинали жить и работать во времена СССР и их желание скопировать привычные, давно знакомые, работающие экономические модели отчасти понятно. Есть ли у нас основания думать, что правовые модели постигнет иная судьба?

Хотя, какой бы она ни была, необходимость договариваться это не отменяет. Право — инструмент, который следует за экономическими отношениями: в какую сторону переориентируется бизнес, в ту же следом изменится и оно. Юридическое бесправие не может существовать — и поэтому еще поживем.

Юлия Карапетян

юридический бизнес

«Адвокаты ЕПАМ всегда настроены на результат»

Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (АБ ЕПАМ) существует с 1993 года, в наступающем году ЕПАМ отмечает 30-летний юбилей. На протяжении всего этого времени Бюро остается безусловным лидером рынка, продолжающим идти вперед даже в условиях идеального шторма. О том, что лежит в основе доверия клиентов, с какими запросами сегодня приходит бизнес, о кафедре ЕПАМ в Высшей школе экономики и главных принципах Бюро «Ъ» рассказывает управляющий партнер московского офиса, соруководитель судебно-арбитражной практики **Денис Архипов**.

— от первого лица —



ПРЕДОСТАВЛЕНО ЕПАМ

— 2022 год выдался для российского бизнеса непростым. На ваш взгляд, изменился ли за этот год уровень конфликтности деловой среды?

— Во время коронавирусной пандемии, память о которой еще свежа, уровень конфликтности снизился, и мы в Бюро отмечали высокий процент мировых соглашений: перед лицом общего экзистенциального вызова стороны стали активнее договариваться. Поэтому в марте этого года у нас было ощущение, что бизнес поставит конфликты на паузу и на некоторое время замрет. Однако компании продолжают спорить и судиться, несмотря на сложную внешнюю обстановку. Число конфликтов не уменьшилось — скорее, наоборот, уход иностранного бизнеса и замещение его российским создают базу для новых споров.

Сейчас мы наблюдаем за появлением нового класса собственников — менеджеров, ставших владельцами иностранного бизнеса на время или же навсегда. И главная задача, которая стоит перед нами,— помочь им удержать активы в текущей конкурентной обстановке, защитить от рейдерских атак.

— Как новая реальность корректирует потребность бизнеса во внешней правовой поддержке?

— В условиях кризиса экономика начинает сжиматься, и компании стремятся сокращать расходы на юристов, закрывая больше потребностей самостоятельно, что ведет к снижению спроса на рутинную правовую работу. Кроме того, во многих компаниях созданы сильные юридические отделы, которые очень хорошо справляются со стандартными вопросами. Тем не менее, когда бизнес сталкивается с необычной задачей или экзистенциальной угрозой, он, безусловно, идет за помощью к внешним консультантам. За счет разнообразия клиентов, правовых ситуаций и направлений работы у адвокатов Бюро сформировался богатый межотраслевой опыт и широкий кругозор. Это позволяет нам находить правовые решения, которые неочевидны менеджменту или владельцам бизнеса, находящимся «внутри» проблемы. Именно эта роль адвоката остается неизменно ценной.

Сегодня беспрецедентные по масштабу и значению изменения в бизнес-среде, а также постоянно меняющееся законодательство накладывают дополнительную, зачастую персональную ответственность на бизнес и руководство. И наша задача — дать им практический совет, как в условиях «новой» реальности не просто остаться на плаву, но и сохранить эффективность. Количество подобных поручений к адвокатам ЕПАМ только растет.

— К вопросу о стоимости: ЕПАМ сохраняет прежние ставки?

— Стоимость нашей правовой поддержки осталась прежней, но мы пошли навстречу нашим доверителям в вопросах формы оплаты. В марте из-за резкого роста курса доллара как одну из опций для резидентов мы ввели стандартные рублевые ставки, после падения курса они сохраняются, и часть доверителей выбирает именно их. При этом сегодня традиционный вопрос стоимости отходит для доверителя на второй и третий план, так как цена ошибки или промедления — вопрос существования компании.

— В условиях неопределенности и трансформации российской экономики меняются и запросы клиентов. Как в ответ на это меняется работа Бюро?

— Из-за изменения клиентского спроса у нас, к примеру, выросла банковская практика, подхватившая часть работы ушедших иностранных юридических фирм — тех, что покинули рынок по-настоящему, а не трансформировались в локальные фирмы с новым названием. По той же причине, а также из-за отказа иностранных фирм работать с российскими клиентами, сегодня очень востребовано консультирование по английскому праву. Наша практика международных споров, руководитель которой Евгений Ращевский — солиситор по английскому праву, подхватила работу так называемых ильфов. Команда, в составе которой как иностранные юристы, так и специалисты с квалификацией по иностранному праву, закрывает эту важную область клиентских потребностей. У Бюро также появился новый блок работы, который загрузил команду юристов антимонопольной практики,— согласование с правительственной комиссией сделок с участием лиц из «недружественных» стран. Мы уже провели ряд успешных сделок, многие из которых освещались публично.

— Два кризиса подряд научили клиентов быть готовыми к визиту «черных лебедей». Стали ли они иначе воспринимать роль адвоката?

— Главное остается неизменным и во время кризисов: как любит напоминать один из сооснователей Бюро Дмитрий Афанасьев, клиентам нужны глубокая экспертиза, практический подход и взвешенные суждения (judgment), которые и формируют для клиента «добавленную стоимость».

Последние два года турбулентности подтверждают, что гибкость, адаптивность, способность быстро принимать качественные решения уже не столько конкурентные преимущества, сколько обязательные условия для работы в обстановке неопределенности и постоянных изменений.

— Что в 2022 году для юридической фирмы оказалось неожиданно важным?

— Крайне важно иметь развитую сеть иностранных контактов. До февраля 2022 года мы видели, как спрос на российских юристов, управляющих судебными и арбитражными процессами за рубежом, неуклонно снижался: крупные клиенты создавали собственные команды, самостоятельно справлявшиеся с этой функцией, и им было сложно объяснить ценность работы через «посредника».

Сегодня далеко не все клиенты могут легко нанять иностранного юриста: большинство зарубежных юридических фирм отказались работать с российским бизнесом. Но в связи с ограничительными мерами, а также арестами активов, различными иностранными судами, возникающими из-за взаимного нарушения обязательств, без иностранных юристов не обойтись.

> «30 лет — серьезный возраст для российской фирмы. На нашем примере можно фактически изучать развитие рынка юридических услуг»

Уникальность текущей ситуации заключается в том, что, с одной стороны, приходится убеждать клиента положиться на рекомендуемую фирму, а с другой — убеждать фирму взять нового клиента. В этих условиях вопрос наработанного годами доверия между российской и иностранной юрфирмами играет первостепенную роль.

— В 2023 году АБ ЕПАМ отмечает 30-летие. На протяжении всего этого времени вы бессменный лидер юридического рынка. Что лежит в основе доверия к Бюро со стороны клиентов?

— 30 лет — серьезный возраст для российской фирмы. На нашем примере можно фактически изучать развитие рынка юридических услуг. Из того хаоса, что царил на рынке в 1990-е годы, партнеры-сооснователи создали упорядоченную структуру — со временем она совершенствовалась, обрастала административным персоналом, разнообразными сервисами и постепенно превратилась в фирму полного цикла, оказывающую комплексную правовую поддержку и способную закрыть своими силами любые запросы доверителя.

Принцип, на котором основано Бюро,— связать воедино международные стандарты и навыки адвокатской практики, приобретенные членами фирмы в результате обучения и работы за рубежом, глубокое понимание российских реалий, безупречное знание права, опыт юристов старшего уровня и энергию молодого поколения, а также важнейшее для адвокатов Бюро качество — смекалку (то есть когда из двух палок рождается костер). И, конечно, все наши знания и опыт не возникли «из ниоткуда» — мы росли вместе с нашими клиентами, работая по наиболее крупным и значимым для страны проектам.

Мы следуем за интересами доверителей — и это не пустые слова. Например, многие наши клиенты обратили внимание на Эмираты и столкнулись там с рядом трудностей, в первую очередь им сложно выбрать из неизвестных местных юрфирм те, которые действительно могут помочь. Поэтому мы углубляем знание этого рынка, чтобы и там выполнять ту же функцию, что и в России: решать проблемы клиентов в практической плоскости.

> «Клиентам нужны глубокая экспертиза, практический подход и взвешенные суждения (judgment), которые и формируют для них „добавленную стоимость“»

— Основа успеха фирмы — ее сотрудники. Шанс присоединиться к команде адвокатов Бюро есть только у лучших из лучших?

— Да, и мы всегда придерживались этого принципа. В отличие от многих западных фирм, которые нанимали себе сотрудников, в первую очередь оценивая их знание иностранного языка, для нас в приоритете — знание юристом права, а владение иностранными языками — обязательное, но вторичное требование. За долгие годы работы я убедился в правильности такого подхода. Учить язык параллельно с работой возможно, но работать в адвокатском бюро без блестящего знания права — абсурд.

— А как в Бюро может прийти молодой юрист, выпускник вуза? Следите ли вы за подающими надежды студентами?

— ЕПАМ традиционно тесно связан с академическим миром. Более того, у каждого юриста в карьере наступает этап, когда ему хочется поделиться накопленным опытом. Многие партнеры, советники и старшие юристы ЕПАМ — действующие преподаватели в МГУ, МГЮА, НИУ ВШЭ, МГИМО, занимаются научной деятельностью, возглавляют магистерские программы. Конечно, это хорошая возможность общаться с перспективными студентами.

Мы также приглашаем талантливых учащихся начиная с третьего курса на двух-трехмесячную стажировку в Бюро, по результатам которой лучшие получают возможность перейти в штат. Такая практика «просеивания песка в поисках золота» приносит свои плоды.

В 2021 году факультет права НИУ ВШЭ предложил нам, как лидерам рынка, создать базовую кафедру АБ ЕПАМ, на которой адвокаты Бюро в рамках мастер-классов делились бы со студентами практическими навыками. Мы открыли кафедру в сентябре прошлого года и за два семестра провели семинары по десяти отраслям права. Формат мастер-класса позволяет даже самым загруженным юристам найти время на подготовку и затем в качестве, можно сказать, ментора презентовать студентам свои рабочие ноу-хау.

В моей юности бытовало выражение «забудьте все, чему вас учили». Основная цель нашего проекта, напротив, дать слушателям азы профориентации, теории достаточно и в рамках обязательной учебной программы. Когда выпускники впервые приходят на работу, они не всегда понимают, чем конкретно будут заниматься. Мы же рассказываем, как составлять юридические документы, как построить выступление в суде, говорим про биллинг, развитие личного бренда и в целом о том, как преуспеть в юрфирме, то есть делимся ценной и актуальной информацией, которой владеют практикующие юристы. В этом учебном году помимо мастер-классов мы запустили формат проектного обучения, который подразумевает, что студенты при поддержке наставников от НИУ ВШЭ и Бюро будут в командах работать над проектами по решению задач юридической практики. В следующем семестре в рамках базовой кафедры мы планируем запустить курс подготовки студентов к участию в муткортах — студенческих правовых конкурсах, моделирующих судебные заседания.

Что касается поиска старших кадров, исторически мы очень редко искали юристов старшего уровня на рынке. Мы ориентируемся главным образом на профессиональное продвижение внутри Бюро, и большинство молодых партнеров Бюро — те, кто дорос до этой позиции внутри фирмы.

— Так же, как и вы?

— Мой случай скорее исключение. В ЕПАМ меня пригласили работать уже на позицию старшего юриста. В том числе потому, что до этого мы с адвокатами Бюро часто работали над одними и теми же проектами, но по разные стороны баррикад. Получается, что наши ценности и подход совпали.

— Вы прошли путь в ЕПАМ от старшего юриста до управляющего партнера московским офисом за 12 лет. Насколько сильно поменялась работа Бюро после того, как вы помимо судебной работы взяли на себя функцию управленца?

— В эту должность я вступил с 1 января 2022 года, так что выводы пока делать рано. *(Смеется.)* Поскольку я давно работаю в ЕПАМ, принимать участие в развитии корпоративной культуры и решении административных вопросов я начал еще до того, как занял текущую позицию. Поэтому, когда я стал управляющим партнером московского офиса, не было необходимости в резких переменах. У меня есть принцип, которым я руководствуюсь в работе: если процесс отлажен и работает — лучше его не нарушать, десять раз подумать, прежде чем что-то изменить. Такой подход может показаться инертным, но жизнь доказывает его эффективность.

— Правда ли, что хороший юрист посвящает работе все время?

— Здесь действует своего рода естественный отбор: в Бюро выживают и растут наиболее мотивированные, в хорошем смысле этого слова карьеристы: работоспособные, амбициозные юристы. И если человек чрезмерно увлечен хобби и различными внерабочими мероприятиями, у него мало шансов продвинуться по карьерной лестнице. У наших доверителей сложные, неординарные задачи, которые требуют постоянной вовлеченности адвоката вне зависимости от времени суток и дня недели. Если 1 января клиенту необходимо собрать срочное совещание, конечно, мы это сделаем. А для этого важно, чтобы было на кого положиться, чтобы все юристы в команде исповедовали одни ценности. Главное вознаграждение — драйв от успешно завершенных проектов.

> «Число конфликтов не уменьшилось — скорее, наоборот, уход иностранного бизнеса и замещение его российским создают базу для новых споров»

— Как вы справляетесь со столь высоким уровнем психологической нагрузки?

— Вообще, соотношение работы и личной жизни за ее пределами — это главная сложность юридического консалтинга. Лично мне перезагружаться помогают стендовая стрельба и фридайвинг. И тот, и другой виды спорта учат доверять себе, полагаться на свою интуицию и, главное, уметь расслабляться. Как только начинаешь задумываться над тем, что делаешь, присматриваться, пытаться получше прицелиться — промахиваешься или, как в случае с фридайвингом, расходуешь лишний кислород. А благодаря спорту понимаешь, что любая паника идет во вред, в то время как спокойствие помогает достигать результата.

Доверители вкладывают в нас надежду такой силы, что она обязывает нас побеждать. К тому же часто клиенты обращаются к нам в последний момент, когда впереди остается только Верховный суд и они видят в нас буквально последнюю возможность — примерно так пациенты со сложным заболеванием приходят к известному хирургу. И вот это давление — «обязательно выиграть» — в нашей профессии с психологической точки зрения самый сложный момент. Адвокаты Бюро всегда настроены на результат, а не на процесс — наверное, во многом именно за это нас ценят на рынке.

Юлия Карапетян

Review

émet law firm

«Работа с юридическими фирмами закрытой архитектуры — это авантюра для клиента»

Российский юридический рынок переживает период беспрецедентных трансформаций и изменений, и его участники адаптируются к ним с разной степенью успеха. Управляющие партнеры Emet Law Firm **Александр Непомнящий** и **Юрий Хейзе** — о плюсах и минусах ухода компаний «большой четверки», рисках применения старых решений в условиях нового правового ландшафта и преимуществах работы юридических фирм с открытой архитектурой бизнеса.

— интервью —



ПРЕДОСТАВЛЕНО EMET LAW FIRM

Александр Непомнящий



ПРЕДОСТАВЛЕНО EMET LAW FIRM

Юрий Хейзе

— Emet Law Firm консультирует частных клиентов по вопросам, связанным с их личными активами: от налогового консультирования по российскому и международному законодательству до релокации, защиты активов и планирования наследования. Как давно вы специализируетесь в этой области?

АЛЕКСАНДР НЕПОМНЯЩИЙ: На сопровождении private clients мы специализируемся больше 15 лет и свой обширный опыт нарабатывали в различных компаниях. К примеру, я занимался этим в рамках крупнейших консалтинговых компаний Deloitte, EY Law, Althaus, затем работал в подразделении Private Banking банка «Открытие». В 2019-м в России открылось представительство международной группы компаний Noa Circle, и я возглавил их российский офис; на том этапе в Noa Circle также влились Юрий Хейзе, Александр Вавилов, Эдуард Давыдов и Арсен Данелян. К сожалению, начало специальной военной операции вкупе с рядом экономических причин привело нас с руководством Noa Circle к пониманию, что мы по-разному смотрим на дальнейшее развитие бизнеса, и мы с партнерами зарегистрировали собственную, полностью российскую юридическую компанию. На сегодняшний день в ней два управляющих партнера — я и Юрий Хейзе — и два старших партнера — Эдуард Давыдов и Александр Вавилов.

С точки зрения построения работы наша компания отличается от традиционных юридических фирм. Иерархически они организованы в виде пирамиды со множеством сотрудников низшего звена и одним-двумя управляющими партнерами, и с клиентом работает большая команда. Мы же небольшой бутик: наш коллектив состоит из 11 сотрудников, половина из которых — партнеры, и наша работа строится иначе: партнеры в значительной степени взаимодействуют с клиентом самостоятельно, то есть проекты сильно завязаны на конкретную личность. Такой подход, во-первых, нравится клиентам, а во-вторых, позволяет нам выстраивать с ними крепкие связи.

— Отчасти это напоминает работу консильери в семейном офисе.

А. Н.: Да, сходство есть. Каждый наш партнер ведет около 150 клиентских аккаунтов — конечно, с разной степенью вовлеченности. Есть клиенты, с которыми мы общаемся ежедневно, есть и те, кто приходит к нам раз в год, но мы постоянно находимся на связи.

— Текущий год выдался сложным как для юридического бизнеса, так и для его клиентов. Что за этот период поменялось в работе Emet Law Firm?

А. Н.: Первое серьезное переформатирование юридическому бизнесу пришлось пережить еще в 2020 году с приходом пандемии, и к 2022 году консультанты и клиенты уже привыкли работать в заочном формате. То же касается и нас: за два прошедших года мы научились удаленно коммуницировать с клиентами и контрагентами, у нас появилась возможность переписки с ФНС через личный кабинет налогоплательщика — в общем, мы с легкостью работаем так, что, даже не взаимодействуя с клиентом, можем обслуживать его по всем вопросам без личных встреч. И в условиях, возникших в уходящем году,— релокация многих клиентов, переезд бизнесов, изменение правовой реальности — этот урок пандемии позволил нам органично перейти в режим «повышенной готовности», избежав серьезного слома бизнеса.

— Вы считаете это своим конкурентным преимуществом?

ЮРИЙ ХЕЙЗЕ: Да, потому что подавляющее число участников рынка не смогли этому научиться. Отчасти сказывается и то, что мы молодая компания. Партнеры юридических фирм, относящиеся к более «старой» формации, с трудом адаптируются к новым форматам работы.

Большую роль в происходящем сегодня глобальном переформатировании российского и международного юридического консалтингового рынка играет отсутствие готовых решений. Те компании, которые десятилетиями стояли на рельсах привычных, апробированных решений, может быть, неплохо справляются и сейчас, но старые алгоритмы работают либо с неясными рисками и перспективами, либо не работают вообще. На рынке царит броуновское движение, во многом обусловленное действиями российского правительства: в законодательстве происходят безумные изменения, часто противоречащие друг другу и здравому смыслу и ставящие юристов в ситуацию, когда они фактически ничего не могут гарантировать клиенту и вынуждены искать уникальные решения. Компании, которые способны к поиску таких решений, чувствуют себя комфортно — среди них и Emet Law Firm. Остальные испытывают сложности.

— И с чем, по вашему мнению, они связаны?

Ю. Х.: С тем, что компании пытаются применить имеющиеся у них решения к совершенно новой правовой реальности, иному правовому ландшафту. Общая загвоздка рынка юридических услуг как экспертного бизнеса в том, что у юриста всегда существует большой соблазн предложить клиенту готовое, пусть и не подходящее ему решение, потому что так проще, а клиент, пришедший к юристу за независимой экспертизой, не в состоянии заранее проверить качество предлагаемой услуги. И в большинстве случаев готовые решения вредят клиенту.

В этом смысле весь рынок можно разделить на две, к сожалению, неравнозначные категории. К первой категории относятся компании, которые работают в условиях закрытой архитектуры (в том числе бывшие российские офисы международных юридических фирм, у которых остался небольшой и неэксклюзивный доступ к международной инфраструктуре). Эти компании фактически перепродают услуги иностранных провайдеров в России. Образно говоря, при закрытой архитектуре клиент приходит в компанию и она за 100 руб. продает ему услугу, которую за 50 руб. покупает у иностранного подрядчика. Реальная цена этой услуги клиенту неизвестна, поскольку он опирается на экспертность выбранной им компании, но на самом деле здесь важна экспертность того подрядчика, который выполняет услугу за 50 руб. Сейчас события на российском рынке юридических услуг идут именно по такому сценарию.

Ситуацию обостряет тот факт, что с недавних пор во многих юрисдикциях введен законодательный запрет на оказание услуг российским компаниям и бенефициарам — если сильно упрощать, в тех же самых Кипре и Швейцарии вы не можете полноценно работать с русскими, будучи местной юридической фирмой.

Второй вид компаний — те, что работают в открытой архитектуре: здесь подрядчик для клиента прозрачен, клиент понимает, какой объем задач выполняет российский участник команды, а какой — иностранный, и оплачивает их услуги в раздельном порядке. К числу компаний, работающих в открытой архитектуре, относится и Emet Law Firm.

Справедливости ради отмечу, что работаем мы, используя оба варианта. Объективная реальность такова, что сейчас у любой российской юридической компании в портфеле хватает кейсов, по которым невозможно работать прозрачно на сто процентов и которые так или иначе находятся в серой зоне.

Учитывая, что текущий правовой ландшафт выглядит совершенно непонятным, риски клиентов, сотрудничающих с юридическими фирмами закрытой архитектуры, увеличиваются радикально, до уровня настоящей авантюры.

— Насколько уход с рынка крупных юридических фирм и компаний «большой четверки» повлиял на ваш бизнес?

А. Н.: С одной стороны, лично нам от их ухода станет хуже — как минимум потому, что сейчас на рынке возникает много бывших партнеров—«выпускников» этих фирм, так называемых alumni, готовых активно демпинговать. И этот демпинг может стать ощутимым ударом, потому что в нашем бизнесе — если говорить именно о секторе private client services — очень важна роль конкретного лица, работающего с клиентом. Поскольку у партнеров, советников и даже рядовых сотрудников компаний «большой четверки» и Magic Circle хорошая репутация (а у некоторых из них даже сложилась своя клиентская база), им довольно просто начать новый бизнес в сфере работы с частными клиентами. Мы уже видим это на примере нескольких фирм, начавших открывать такие практики.

С другой стороны, уход крупных фирм из России сулит нам возможности, поскольку на рынке появляются сотрудники с хорошими навыками и экспертизой, которых можно привлечь к участию в проектах. В этом смысле рынок труда сейчас «играет» не в пользу работника.

Ю. Х.: В уходе с рынка представителей «большой четверки» для нас есть и положительная сторона: в этих компаниях успешно продавали только партнеры, а экспертиза у остальных категорий юристов хороша, но в моем представлении носит больше исполнительский характер. Те союзы, что они образуют сейчас, носят вынужденный характер, и, на мой взгляд, только время покажет, насколько эти люди действительно хотят работать друг с другом и вместе развивать бизнес. Кроме того, не все партнеры—выходцы из «большой четверки» способны к самостоятельному ведению бизнеса, и в течение нескольких ближайших лет мы увидим совсем иную расстановку сил.

— В последнее время на рынке начинается демпинг со стороны региональных фирм. Как это повлияет на рынок?

Ю. Х.: Мнение о том, что российские регионы в каком-то смысле могут быть перспективны,— это миф. Экспертиза находится только в Москве — такова объективная реальность, складывавшаяся в последние десятилетия. Региональные компании могут обижаться сколько угодно, но они неконкурентоспособны по сравнению с Москвой.

А. Н.: Региональные юридические фирмы хороши в рядовых историях: судебных процессах или типовых сделках. Но для равного диалога с собственниками крупного капитала, с людьми, работающими за пределами России или даже просто использующими иностранные инструменты (сложные договоры, опционы, сделки с иностранным элементом) в российских реалиях — для этого региональным коллегам, к сожалению, не хватает экспертизы, желаний и языковых возможностей. Возможно, и коммерческой жилки.

Ю. Х.: Есть сложившаяся практика, когда сами региональные клиенты не желают, чтобы работающие в их регионе юридические фирмы что-то знали об их международных активах. Одни и те же суммы воспринимаются в столице и регионах совершенно по-разному, и клиент испытывает понятное желание общаться с людьми, для которых большие цифры его активов являются привычным делом. Не стоит сбрасывать со счетов и разную скорость течения времени: то, что в регионе происходит за месяц, в Москве случается за день. Кроме того, колоссальную разницу в практическом опыте создает и само общее количество кейсов у московских и региональных юристов.

— Emet Law Firm позиционирует себя как юридическую фирму, а не адвокатское бюро. Вы намеренно отказались от адвокатского статуса?

А. Н.: Мы в Emet Law Firm принципиально относимся к тому, что мы именно юридическая фирма. Лично я намеренно не получал статус адвоката и никогда не хотел работать в адвокатском бюро, имея определенное мнение насчет того, что такое адвокатские услуги в России, и особенно в ее регионах. Адвокаты там зачастую это бывшие работники правоохранительных органов, и общаться с ними на темы, о которых мы разговариваем с клиентами,— от построения иностранных структур до вопросов релокации бизнеса — представляется затруднительным. Кроме того, нет ни одного случая, когда бы в работе нам понадобился адвокатский статус. За все время существования нашей компании мы не довели до суда ни одного клиента: все возникающие у них вопросы мы качественно и эффективно решаем в досудебном порядке — так, чтобы в судебной процедуре не возникало необходимости.

Отсутствие флера адвокатского «пафоса» делает нас ближе к клиенту, без циничного подхода к нему как к средству заработка. Из-за того что мы уделяем клиентам очень много времени, они фактически становятся частью нашей семьи и благодарят за такое отношение хорошими рекомендациями. Подавляющая часть прироста нашей клиентской базы — это рекомендации текущих клиентов. Такой подход позволяет нам лишь изредка использовать PR-инструменты, избегая активной рекламы.

— Планируете ли вы развиваться далее на российском рынке, видите ли в нем перспективу?

А. Н.: Поскольку мы можем позволить себе режим открытой архитектуры, мы не связаны одной юрисдикцией и работаем с клиентами в тех странах, где они находятся. Например, мы одновременно способны сотрудничать с банками Израиля и ОАЭ, Турции и Армении, то есть наличие у одного клиента кипрского, армянского, турецкого и израильского счета не составляет для нас проблемы. Поэтому однозначно да: основную перспективу мы все-таки видим в русскоговорящих клиентах. Они могут жить где угодно, но хотят, чтобы их обслуживали на русском языке во всех юрисдикциях, где находятся их активы, в том числе в России. И здесь мы способны помочь.

Юлия Карапетян

юридический бизнес

Под независимым флагом

— новости рынка —

В марте международная юридическая фирма Dentons приняла решение о том, что ее офисы в Москве и Санкт-Петербурге выйдут из состава глобальной группы и продолжат работать в России в независимом статусе. Сейчас команда российской практики завершает процесс выхода и запуск нового бренда Nextons. Управляющий партнер Nextons АЛЕКСЕЙ ЗАХАРЬКО рассказал «Ъ» об особенностях реорганизации компании и ее дальнейших планах.



— Сохранит ли новая фирма тесное сотрудничество и взаимодействие с Dentons?

— Да, конечно. Nextons становится официальным партнером Dentons в России. Мы сохраняем тесное сотрудничество и взаимодействие с коллегами более чем в 200 офисах по всему миру, что позволяет нам сопровождать проекты клиентов не только в России, но и в других странах, а также одновременно в нескольких юрисдикциях. Помимо этого Nextons является членом сети независимых юридических фирм Nextlaw Refferal Network, в которую входят 750 фирм из 200 стран мира.

— От работы в составе крупного международного бренда до самостоятельной юридической фирмы — это огромный скачок. Не было ли ощущения прыжка в неизвестность?

— Дело в том, что Dentons — полицентричная фирма, у которой, в отличие от многих международных фирм, нет единого центра в Великобритании или США, принимающего решения и транслирующего их на всю международную сеть. Мы всегда были очень самостоятельными и решения по развитию бизнеса в России принимали локально. Поэтому сейчас происходит смена бренда, но не перезапуск налаженного годами бизнеса.

— Международные фирмы всегда подчинялись жестким стандартам качества услуг, работали по единой методологии. В какой степени сепарация скажется на качестве услуг, сохранятся ли наработанные стандарты?

— Мы собираемся уделять этому особо пристальное внимание. Помимо опыта команды есть тренинговые программы для персонала и технологические решения, которые мы разрабатывали много лет — все это остается в Nextons.

— В какой степени вам удалось сохранить команду?

— Мы сделали все возможное, чтобы сохранить коллектив. Почти все специалисты в Москве и Санкт-Петербурге остаются в Nextons. У нас отличная команда. В прошлом году мы стали абсолютным лидером российской части рейтинга Best Lawyers: 105 юристов были признаны лучшими в 46 отраслях права.

Мы остаемся одной из крупнейших практик в России — это большой плюс для клиентов, так как одновременно мы можем работать над большим количеством проектов в каждой практике. За счет большой команды происходит внутренний обмен ноу-хау, квалификацией и специализацией. В то же время мы всегда ищем новые возможности для роста и открыты для переговоров с новыми партнерами — профессионалами, обладающими потенциалом для личного развития, понимающими концепции кросс-селлинга и готовыми эффективно взаимодействовать с различными практиками Nextons.

— Отношения Dentons с российскими клиентами были проверены годами безупречной партнерской работы. Теперь бренд изменился. Как клиенты это восприняли?

— Нам удалось выстроить процесс реорганизации так, чтобы он не отразился на работе с клиентами. Безусловно, наши клиенты рады, что их ключевые контакты в российской практике, с которыми они работали на протяжении многих лет, не изменились. Им не нужно перезаключать договоры. Адреса наших офисов остаются прежними. Очень важно, чтобы в условиях быстро меняющихся внешних обстоятельств клиент мог обратиться к консультанту, которому он доверяет и на которого может положиться.

— В каких областях права фирма будет представлять интересы клиентов в новом корпоративном качестве?

— Nextons продолжает предоставлять полный комплекс юридических услуг. Мы консультируем по широкому спектру вопросов во всех ключевых областях права, осуществляем комплексное сопровождение бизнеса и сделок и защищаем интересы клиентов в судебных спорах и арбитражных разбирательствах. Мы делаем это, следуя лучшим практикам и традициям, созданным в течение более чем 30-летней истории работы команды на российском рынке под глобальным брендом.

Юлия Карапетян

юридический бизнес

Эксперт государству не товарищ

Близок тот час, когда никто, кроме государственных экспертов, не сможет проводить экономические экспертизы по уголовным делам, в которых речь идет о налогах, бюджете или природных ресурсах. Соответствующий проект распоряжения правительства РФ подготовлен Минюстом, прошел правительственную рабочую комиссию и ждет своего утверждения. Власти повторяют механизм введения государственной монополии, ранее опробованный на оценочных экспертизах в делах по оспариванию кадастровой стоимости. Теперь у негосударственных экспертов планируется забрать еще один сектор работы. Хорошо это или плохо? Свою оценку дают учредитель АНО «Экспертно-правовой центр „Финансовые расследования и судебные экспертизы“» **Сергей Ефимов** и председатель МКА «Юлова и партнеры» **Елена Юлова**.



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

— перспектива —

СЕРГЕЙ ЕФИМОВ: По мнению экспертного сообщества, отрицательный эффект от такого действия будет все-таки выше. К регулированию судебно-экспертной деятельности накопилось много вопросов: власти уже более 20 лет не могут принять профильный закон и ввести наконец единые правила игры для государственных и негосударственных экспертов. Простыми мерами, существенно повышающими контроль и качество в судебно-экспертной деятельности, являются, во-первых, определение госоргана, ответственного за ее регулирование (сейчас эта ответственность распылена между десятком ведомств, имеющих экспертные учреждения), во-вторых, составление реестра экспертов «с лицензией» и, в-третьих, сертификация методик. Эти меры уже реализованы во многих странах СНГ, но почему-то никак не принимаются в России.

Неясным остается то, справятся ли государственные эксперты с резким увеличением объема работы. Сегодня ожидание момента, пока экспертиза будет принята в работу, может составлять от нескольких месяцев до года — штата государственных экспертов не хватает даже для текущего объема экспертиз. Число экономических экспертиз в уголовном, арбитражном и гражданском процессах составляет не менее 50 тыс. в год и продолжает расти. Штат государственных экспертов — а это в первую очередь экспертные учреждения Минюста, МВД и Следственного комитета РФ (СКР) — при введении такой монополии надо расширять минимум вдвое. Более того, такие эксперты не появятся по мановению волшебной палочки: как правило, на подготовку эксперта, способного претендовать на право самостоятельного производства экономических экспертиз, уходит не менее года — и это без учета связанных с трудоустройством бюрократических процедур, которые также занимают время.

Рынок негосударственной экспертизы очень разнороден: наряду с очевидно слабыми, неграмотными и легко подкупаемыми участниками, которые массово возникают в этой «первобытной» среде без правил, появились и качественные конкуренты государственным учреждениям: негосударственные некоммерческие организации и союзы, дорожащие репутацией и создающие экспертизы высокого качества, которые используются защитой как некий противовес экспертам обвинения.

Рецензируя экономические экспертизы, выполняемые госучреждениями, мы видим выраженное подстраивание экспертов даже под самые спорные следственные версии и игнорирование материалов, которые пытается представить защита. Так, по налоговым экспертизам эксперты СКР часто выходят на размер неуплаты налогов на суммы свыше размера недоимок, установленных налоговым органом. Такая разница формируется за счет того, что эксперты СКР при исследовании самого популярного способа уклонения от уплаты налогов — использования в закупках технических фирм — просто обнуляют вычеты по НДС и расходы по налогу на прибыль. Вместе с тем при реальности товарных потоков налоговые органы, как и арбитражные суды, последние два года применяют методы налоговой реконструкции, восстанавливая фактические затраты. А ведь от этих сумм зависит не только размер наказания, но и квалификация самого деяния как преступления! Интересно, что методика восстановления затрат при расчете размера неуплаченных налогов была разработана еще в налоговой полиции и активно применялась в МВД России, однако в СКР применяется крайне редко.

Более того, схожая практика расчета неуплаченных налогов через обнуление затрат существует и у некоторых «частных» экспертов. Анализ отрецензированных заключений показывает, что ряд негосударственных экспертов работает исключительно «на нужды» следствия, не выполняя больше никаких «сторонних» заказов. По итогу некоторых примеров рецензирования таких негосударственных экспертов уводит в сторону обвинения. При этом официально такие экспертизы, как правило, не оплачиваются.

Надо понимать, что последствием данной реформы станет исключение подобных специалистов из пула экспертов. В свою очередь, подход государственных экспертов хоть и является весьма консервативным и порой односторонним, не обеспечит обвинению столь же высоких результатов в выполнении фискальных задач, каких им помогали достигать приближенные к ним негосударственные эксперты. Кроме того, у следствия довольно часто возникают экспертные задачи экономической направленности, которые не могут быть разрешены в государственных учреждениях из-за недостаточной компетенции специалистов либо их отсутствия. Возможность выбора экспертов не только среди государственных с учетом их высокой загруженности также позволяла следствию сохранять разумные сроки расследования. Получается, при реализации задуманной законодательной инициативы и само обвинение остается не в выигрыше.

Все это свидетельствует о том, что создание государственной монополии на ряд задач не решит проблем низкого качества экспертиз по уголовным делам данной категории. Экспертное и адвокатское сообщество ждет от государства создания внятного механизма регулирования судебно-экспертной деятельности, внедрения инструментов по его очистке от недобросовестных участников через аттестацию (лицензирование), унификацию и сертификацию методик.

ЕЛЕНА ЮЛОВА: Пояснительная записка к законопроекту годичной давности о получении госэкспертами исключительного права на проведение баллистических, взрывотехнических, психологических, психиатрических, пожарно-технических экспертиз обосновывала принятие изменений тем, что они решат проблему, связанную с недобросовестностью негосударственных судебных экспертов, а также обеспечат достоверные доказательства при рассмотрении уголовных дел и проведении доследственных проверок. Рассматриваемые изменения, как представляется, имеют такую же логику.

В деле о мошенничестве следствие поставило перед экспертом вопросы об определении объема работ по производству дорожного покрытия, их стоимости и суммы хищения. Экспертиза была проведена без первичных бухгалтерских документов (что в принципе немыслимо по такой категории дел), без договоров подряда и субподряда, смет и техзаданий, актов приемки выполненных работ — только лишь на основании таблиц неясного происхождения, приобщенных «потерпевшими» к заявлению о возбуждении уголовного дела, с указанием, что сведения «получены из базы 1С, к которой им удалось получить удаленный доступ».

Тот факт, что информация потерпевших расходилась с данными бухгалтерского учета и отчетности, не только не обеспокоил следствие — оно это обстоятельство даже не выясняло, не изучив и не приобщив к делу ни одного бухгалтерского документа, ни одной банковской выписки по расчетным счетам подрядчика, субподрядчика и заказчика работ. Сочтем следователя неопытным и безалаберным, чтобы не высказывать подозрение в иных его мотивах, но как эксперт мог согласиться на проведение бухгалтерско-экономической экспертизы без бухгалтерских документов?

Из приведенного выше и подобных ему примеров следует, что современное состояние судебно-экспертной деятельности сложно назвать идеальным. Случается, что московские суды общей юрисдикции назначают экспертизы в экспертные учреждения по имеющимся у них спискам, игнорируя кандидатов сторон по гражданским делам и защиты — по уголовным. Нередко качество этих заключений бывает неприемлемым. Но противопоставить такому доказательству можно лишь заключение профессионала из той же области специальных познаний, то есть рецензию на имеющееся заключение. Суды же начали отказывать в приобщении рецензий негосударственных экспертов к материалам уголовного дела, мотивируя это тем, что негосударственные эксперты не вправе рецензировать государственных.

Если рассматриваемые изменения будут приняты, защита по уголовным делам лишится возможности представлять заключения специалистов по делу, поскольку государственные эксперты не проводят исследования по заказу защитников и физических лиц. Законопроект совсем не учитывает данное обстоятельство: им предлагается расширить перечень видов судебных экспертиз, проводимых исключительно государственными судебно-экспертными учреждениями — на практике это сделает невозможным использование в доказывании заключений «негосударственных» экспертов, а государственные не станут работать на стороне защиты, как не делают этого и сейчас.





Review

Московская коллегия адвокатов
«Николаев и партнеры»

Вражеская доля

С 8 сентября текущего года действует указ президента РФ №618 об ограничении операций с долями в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью. Если в сделке участвует лицо, тем или иным образом связанное с недружественными странами, возникает необходимость согласовать ее с правительственной комиссией по контролю за иностранными инвестициями. Четкий публичный регламент, который определял бы сроки и условия рассмотрения и отклонения заявлений о разрешении на такую сделку, пока не принят, а юридических фирм, имеющих практический опыт в этой сфере, весьма немного — в их числе московская коллегия адвокатов (МКА) «Николаев и партнеры», юристам которой удалось согласовать в Федеральной антимонопольной службе РФ (ФАС) и правительственной комиссии три сделки. Наработанным опытом делится председатель коллегии **Юрий Николаев**.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— практика —


ПРЕДОСТАВЛЕНО МКА «НИКОЛАЕВ И ПАРТНЕРЫ»

Подготовка к сделке

Требуется получать согласие на все сделки по продаже долей и акций с любыми видами юридических лиц, где собственником долей, акций или паев выступает резидент недружественной страны. Важно помнить, что по сделкам, сумма которых превышает 7 млрд руб., перед обращением в правительственную комиссию нужно получать решение ФАС РФ. Правда, с недавних пор практика начала меняться: зафиксированы случаи, когда правительственная комиссия выдавала разрешения без проверки наличия решений антимонопольной службы.

В форме заявления о выдаче разрешения многие забывают указывать срок, на который оно требуется. Этот срок, как правило, привязан к сделке. Кроме того, необходимо указывать источник происхождения средств: они могут быть как собственными, так и кредитными. В последнем случае будет достаточно предоставления справки о рассмотрении кредита, а в идеале — решения кредитного комитета. Риски проверки наличия собственных и заемных средств на счетах маловероятны.

Как правило, под сделку специально создается покупатель в форме юридического лица. Чтобы избежать вопросов со стороны комиссии относительно благонадежности покупателя, следует доказать, что созданное лицо входит в группу компаний холдинга или что покупателем владеет лицо, способное реализовать сделку.

Целесообразность покупки со стороны русской компании и продажи со стороны иностранной компании также нуждается в обосновании. К примеру, можно указать, что объект не используется в профильной деятельности компании, а решение о продаже принято с целью минимизации издержек, связанных с его содержанием.

В случае покупки бизнеса, когда процесс состоит из одновременного приобретения нескольких компаний, заполняется единственная форма, но комплект документов готовится согласно количеству покупаемых юридических лиц, а в справке обосновываются их связь и цель покупки.

Процесс подачи

В структуре правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в России участвуют следующие министерства и организации: ФАС, ФСБ, Минобороны, Минтранс, Минприроды, Минпромторг, Минздрав, Минэнерго, Минэкономразвития, Минфин, Минюст, Минкомсвязь, Росфинмониторинг, ФСТЭК и «Росатом».

По общему правилу компания подается через министерство, являющееся ее контролером-регулятором. Для обычных коммерческих компаний таковым выступает Минпромторг — к его компетенции относится большинство видов коммерческой деятельности. Адвокаты МКА «Николаев и партнеры» имеют опыт подачи заявлений как через Минпромторг, так и через Минфин РФ. Тонкость состоит в том, что первая организация выступает в качестве ведомства «просителя», тогда как вторая — в роли ведомства «согласующего». Ограничений, через сколько ведомств подаваться, нет; оптимальными видятся варианты подачи либо через Минпромторг, либо через него и Минфин одновременно. Последний вариант предпочтителен в том случае, если продавец ведет переговоры с другими покупателями — в этом случае государство узнает о конкурентных заявках заранее, а не на этапе рассмотрения.

В случаях, когда показать конечного бенефициара почти невозможно (к примеру, если российской компанией владеет иностранное лицо, в свою очередь разместившее акции на Лондонской бирже), подойдет и справка в свободной форме. Важно помнить, что справка требуется строго в оригинале, язык написания может быть русским, если им владеет подписант—CEO иностранной компании.

Разрешение правительственной комиссии на сделку не потребуется в том случае, когда она заключается с гражданином РФ, даже если он обладает ВНЖ или гражданством недружественной страны. Власти все равно рассматривают такое лицо как российского гражданина, а значит, он не попадает под ограничения. Однако загвоздка может случиться на стадии ФАС РФ: ведомство обязано согласовывать сделки на сумму свыше 7 млрд руб., и именно ФАС РФ может не пропустить сделку, если покупатель имеет второе гражданство недружественной страны.

Условия сделки, включаемые в договор

Вместе с пакетом документов на согласование подается проект договора, и предполагается, что после согласования он может быть изменен в части некоторых моментов, не являющихся ключевыми. Важный момент: одобрение комиссии происходит по факту обращения, без привязки к существенным условиям договора купли-продажи. В протоколе рассмотрения комиссии отсутствуют условия согласования вида «… согласована продажа 100% долей ООО N на следующих условиях…» — как правило, указываются только цена, ОГРН и количество долей продаваемой компании.

В качестве применимого права рекомендуется указывать только правовые нормы РФ. Приобретение долей должно идти без права обратного выкупа или опциона.

На сегодняшний день при покупке долей, принадлежащих иностранным компаниям, существует ряд правовых проблем. Они заключаются в том, что для совершения сделки и регистрации перехода права собственности на доли русской компании российское законодательство совершенно не требует факта получения денег за проданные доли в пользу продавца. Более того, из-за политической ситуации бывают случаи, когда иностранные банки не принимают денежные средства из России. Иностранцы осведомлены об этом и требуют указывать в договоре условия, обязывающие нотариусов отправлять документы на регистрацию в ИФНС только после получения определенного уведомления.

Юристы МКА «Николаев и партнеры» рекомендуют включить в договор следующие условия: «Нотариус вправе направить заявление в ИФНС на регистрацию перехода права собственности на Доли Обществ с 1-го по 60-й день только при условии предоставления Покупателем Уведомления нотариусу. Продавец обязуется согласовать возможность зачисления денежных средств с Банком—получателем платежа и предоставить подтверждение о том, что обслуживающий его банк готов принять платеж. Стороны пришли к соглашению, что в случае не зачисления денежных средств на корреспондентский счет банка Продавца (невозможность осуществить платеж со стороны Банка—эмитента счета эскроу, возврат средств на счет Банка—эмитента счета эскроу) в течение [60] календарных дней Эскроу-Агент передает Продавцу „Уведомление для нотариуса“, а Покупатель получает право на возврат денежных средств, размещенных на эскроу».

Уведомление — это письменный документ, подтверждающий зачисление денег на корреспондентский счет банка-продавца. Текст уведомления и договора настоятельно рекомендуется заранее согласовать с нотариусом, а также в целях безопасности сделки использовать счета эскроу в рублевой валюте с последующей конвертацией в евро по внутреннему курсу банка—эмитента счета эскроу на дату его раскрытия. Условия о счетах эскроу и об уведомлении находят понимание в правительственной комиссии.

Что касается предпочтительной суммы сделки, то приветствуется ее снижение на 45% от оценочной стоимости покупаемого бизнеса.

Детали и нюансы

Случается, что по одному активу могут податься два покупателя. Как может возникнуть столь неприятная ситуация? Продавец, понимая, что в он любом случае покидает российское бизнес-пространство, пытается вести диалог о продаже с несколькими покупателями, руководствуясь принципом «победит тот, кто быстрее предоставит самую большую сумму». Для покупки компаний, стоимость которых исчисляется миллиардами, как правило, привлекаются денежные средства банков. До недавнего времени у чиновников от правительственной комиссии было четкое понимание, что сделка согласовывается только с одним покупателем и только один раз. Юристы МКА «Николаев и партнеры» оказывались в подобной ситуации и полагают, что по своей правовой природе одобрение сделки правительственной комиссией является одобрением предварительной сделки, которой может и не быть.

Следующий возможный вопрос: реально ли подаваться по сделкам, сумма которых превышает 7 млрд руб., без одобрения ФАС РФ? По таким сделкам ведомство до сих пор выдает только одно согласие по одной сделке. Однако ИФНС №46 регистрирует переход права собственности на доли независимо от наличия или отсутствия разрешения регулятора. Сделка без одобрения ФАС РФ возможна, но является оспоримой, сделка без согласия правительственной комиссии невозможна в принципе.

Еще один частый вопрос касается количества попыток подачи заявления. Существующая практика не ограничивает заявителя в этой области, но важна сама причина отказа. Если он произошел из-за того, что покупатель не отвечает требованиям комиссии, то в этом случае и последующие обращения рискуют обернуться отказом.

Что касается официальных сроков рассмотрения заявления, пока они не установлены, как и интервалы, в которые собирается комиссия. В практике юристов МКА «Николаев и партнеры» удавалось получить результат по истечении месяца. Сейчас же в преддверии новогодних праздников в ведомстве может происходить настоящий завал. Двухмесячный срок рассмотрения заявления представляется наиболее реальным.

Еще один частый вопрос — как выглядит согласие на сделку. Оно состоит из двух документов: выписки из протокола заседания подкомиссии правительственной комиссии по контролю за осуществлением инвестиций в РФ, где, например, указано: «Разрешить ООО N осуществление сделки по покупке 100% долей ООО X за 8 млрд руб.». Вторым документом является сопроводительное письмо того министерства, через которое соискатель обращался за разрешением, например Минпромторга. В статье отражены лишь некоторые моменты согласования сделки — этот правовой институт появился в России совсем недавно, и использовать его следует осмотрительно.

О КОМПАНИИ

МКА «Николаев и партнеры» основана в 2006 году.
Клиенты обращаются в МКА «Николаев и партнеры» при необходимости:
проведения согласования сделок по покупке или продаже компании с иностранным участием в правительственной комиссии РФ;
получения консультаций при выполнении государственных контрактов и защиты при обвинении в хищении бюджетных средств;
проведения бракоразводного процесса, связанного с разделом бизнес-активов;
организации передачи бизнеса наследникам без возможности распоряжения им;
защиты в корпоративном конфликте, войне за крупные активы;
анализа правовых рисков в сложной ситуации, связанной с ведением бизнеса и требующей нестандартного правового решения.

юридический бизнес

Поиски справедливости

— мнение —

Закон о банкротстве предусматривает решение, нетипичное для российского права. Согласно п. 5 ст. 189.23 закона, те, кто ответственен за несостоятельность кредитной организации, обязаны возместить «расходы» Центрального банка РФ, которые тот понес при предоставлении ей ликвидности. АЛЕКСАНДР ВАНЕЕВ, партнер практики разрешения споров и международного коммерческого арбитража юридической фирмы BGP Litigation,— о том, имеет ли данный институт право на существование.


ПРЕДОСТАВЛЕНО BGP LITIGATION

В июне 2017 года российское законодательство пополнилось во многом уникальной процедурой: она предусматривает переход отдельных кредитных организаций — как правило, системно значимых — под контроль и управление Банка России, с одновременным предоставлением со стороны регулятора денег на финансовое оздоровление.

Ровно через год после введения этой процедуры в законе появилась еще одна новелла, суть которой состоит в следующем: законодатель стал рассматривать деньги, предоставленные регулятором на спасение кредитной организации, как некую заведомо неудачную инвестицию, ответственность за которую должна быть возложена на лиц, виновных в доведении взятого на санацию банка до плачевного состояния. К таким лицам, называемым также контролирующими лицами, обычно относят председателя правления банка, членов коллегиального исполнительного органа, контролирующих акционеров либо фактических бенефициаров банка.

Новелла сразу же вызвала у юристов множество вопросов. Первым моментом, который вызвал недоумение, стало то, что очевидно неудачная инвестиция по замыслу закона производится регулятором (Банком России), однако право на взыскание убытков предоставляется в том числе и самой спасаемой кредитной организации. Это нелогично. Поэтому в судах представители регулятора вынуждены были придумать следующую конструкцию: санируемый банк якобы выступает неким «агентом» Банка России по взысканию убытков. Стоит ли говорить, что ничего подобного в законодательстве не предусмотрено.

Вторая странность состоит в том, что закон установил неопровержимую презумпцию размера убытков: это разница между гипотетическим доходом Банка России, рассчитанным по ключевой ставке, и доходом, который Банк России получает, направляя деньги на финансовое оздоровление. Как правило, ставка по депозитным договорам в таком случае не превышает 0,5% годовых. Получается, что Банк России устанавливает параметры собственных убытков, поскольку именно он, как регулятор, определяет размер ключевой ставки и размер ставки в депозитных договорах, на основании которых санируемому банку предоставляются денежные средства. Таким образом, Банк России прямо определяет размер якобы причиненных ему убытков.

В-третьих, поправки были приняты и вступили в силу примерно через год после появления в законодательстве специальной процедуры финансового оздоровления кредитной организации. Однако реалии таковы, что наиболее громкие и масштабные случаи такого оздоровления и, соответственно, предоставления финансирования Банком России имели место до вступления в силу указанных поправок. Как же быть? Очень просто. Регулятор, а за ним и санируемые банки утверждают, что эта удивительная норма как бы «была всегда» и поэтому применяется к отношениям, сложившимся задолго до ее текстуального оформления в законодательстве.

Как ни странно, такая позиция даже нашла понимание у некоторых судов. Правда, не до конца понятно, как в этом случае следует поступать с принципами справедливости, определенности и соразмерности гражданско-правовой ответственности, предсказуемости размера убытков, объективной возможности лица содействовать уменьшению размера убытков и так далее. Очевидно, что, когда законодатель ведет себя абсолютно непредсказуемо, о соблюдении таких принципов говорить не приходится.

Пока что желание регулятора не только взять под контроль крупнейшие системообразующие банки, но и заработать на этом не совсем вписывается в сложившуюся систему правового регулирования. Надо думать, порядок возмещения расходов Банка России на финансовое оздоровление, очевидно сконструированный в спешке, нуждается в радикальном реформировании путем исключения его из действующего законодательства. Будет это выполнено судами или все-таки наконец законодателем — покажет время.

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Юридический бизнес»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Юлия Карапетян** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+