Как инвестиционный арбитраж позволяет оспорить правовую природу санкций на независимых площадках | 14

Ю

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

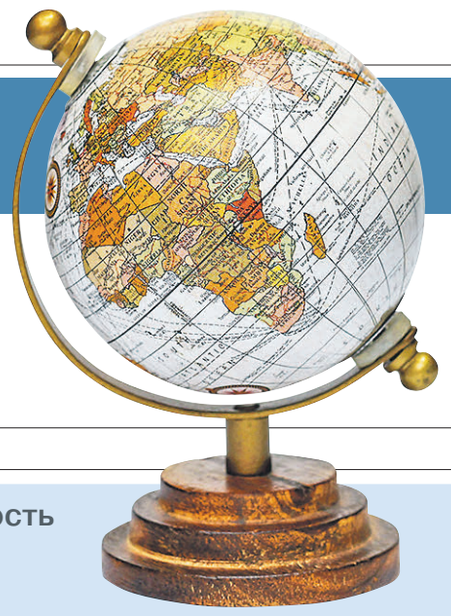
Юридический бизнес

Вторник 25 ноября 2025 №217 (8149 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15 | Как наличие большой команды влияет на администрирование процесса арбитража

18 | Каких юристов в обозримой перспективе заменят технологии AI

20 | Почему сегодня беспристрастность арбитра становится главным вызовом для сторон



«Наш конек — нетривиальные ситуации»

За последние несколько лет специалисты практики международных споров стали незаменимыми в любом международном проекте. Совместно с экспертами в других областях права юристы-международники вырабатывают для бизнеса комплексные решения в условиях санкционных, финансовых, репутационных и прочих вызовов. Что изменилось в подходах к защите бизнеса, как в наше время вести трансграничные проекты с разными составляющими и есть ли альтернатива арбитражу, „Ъ“ поговорил с партнерами практики международных арбитражных споров АБ ЕПАМ **Евгением Ращевским** и **Владимиром Талановым**.



ПРЕДОСТАВЛЕНО АБ ЕПАМ

Евгений Ращевский



ПРЕДОСТАВЛЕНО АБ ЕПАМ

Владимир Таланов

— интервью —

— Какие глобальные изменения произошли в сфере разрешения международных споров за последние три с половиной года и как они повлияли на юридический рынок?

ЕВГЕНИЙ РАЩЕВСКИЙ: В целом российский юридический рынок в части поддержки бизнеса в международных проектах в последние годы заметно окреп: на висках появилась седина, он возмужал и вышел на совершенно другой уровень. Из России ушли иностранные юридические фирмы, которые, пользуясь своим положением, традиционно передавали крупные споры своим головным офисам. В итоге пул споров, в которых участвуют российские юрфирмы, существенно расширился, став фактически неограниченным. Это позитивная сторона. Вместе с тем, для нас это не новые реалии — вектор развития практики международных споров бюро никогда не определяла иностранная штаб-квартира. Более чем за 30 лет мы накопили собственную экспертизу и опыт ведения проектов от нулевой точки до победного конца. Конечно, есть и сложности — например, проблемы с привлечением иностранных консультантов для зарубежных споров: из-за санкций многие иностранные юридические фирмы первого эшелона в западных юрисдикциях прекратили работать с российскими доверителями.

— В каких странах сложнее всего с поиском местных партнеров?

ВЛАДИМИР ТАЛАНОВ: В ЕС и Великобритании сложилась немыслимая ранее ситуация, когда российских лиц откровенно дискриминируют на основании их происхождения: введены ограничения на оказание россиянам правовой помощи по вопросам, не касающимся споров. Это сильно осложняет работу в данных юрисдикциях. В Голландии, Швеции, Германии, Люксембурге непросто и в тех ситуациях, когда речь идет о спорах. Стало сложнее найти консультантов того уровня, к которому привыкли мы и наши доверители. Выросли и трудозатраты на координацию и контроль качества. К счастью, нас выручают большой опыт и наработанная база контактов, так как мы всегда работали по системе «одного окна».

Е. Р.: Важно понимать, что мы исторически представляли не только интересы российских доверителей, но и крупного иностранного бизнеса в процессах как в России, так и за рубежом. У бюро всегда была внушительная доля иностранных мандатов, исключительных по сложности и профессиональному вызову. Этот бэкграунд сейчас как нельзя кстати: мы сохранили и опираемся на сеть проверенных best friends — наших многолетних экспертов в западных странах, которые продолжают с нами работать.

Плюс ко всему в бюро исторически есть своя команда юристов, квалифицированных по иностранному праву, что позволяет в существенной степени вести подготовку позиции своими силами. В команде сегодня есть адвокаты, квалифицированные по праву Англии и США, специалисты с европейским образованием и пониманием того, как работают эти юрисдикции. В 2024 году к нашей команде присоединился партнер Тим Тэйлор, опытный эксперт в области международных споров и розыска активов.

Важно, что, несмотря на все внешние обстоятельства, взаимное уважение к адвокатской, юридической профессии сохраняется. Все понимают, что без адвокатов мы остаемся один на один с проблемами, возникшими за счет геополитических факторов, которые завтра не исчезнут.

— Что изменилось для бизнеса, который приходит за помощью к российским юристам по зарубежным спорам, и для самих юристов?

В. Т.: Содержательно для нас мало что изменилось. И раньше, и сейчас мы продолжаем выигрывать споры — к примеру, осенью 2022 года мы выиграли крупный строительный спор за рубежом в интересах российского инвестора. Тогда с трудом верилось, что возможны такие положительные решения в пользу россиян. Вот уже полтора года нам удается удержать обеспечительные меры против европейского контрагента в пользу российской компании на сумму в несколько миллиардов евро на территории государства—члена ЕС, хотя изначально все предполагали, что в текущей ситуации это будет невозможно. Так что с точки зрения нашей работы стандарты остались неизменными.

Е. Р.: Санкционные ограничения западных стран не распространяются на судебное представительство, поэтому работа по процессам идет своим чередом. Но есть технические сложности, например, с платежами. За рубежом зависло много арбитражей из-за неясностей на первоначальном этапе, могут ли местные юристы и арбитры-иностранцы получать вознаграждение из российских источников. Долго не было генеральной лицензии, разрешающей британским юрфирмам получать оплату за ведение дел в судах и т. д. После того как британский регулятор стал выпускать регулярно продлеваемую лицензию, ограничив ее сначала £500 тыс. на шесть месяцев, а затем постепенно увеличивая порог, ситуация с наймом местных советников стала проще. Впрочем, большинство споров происходит на континенте, где у россиян зависли деньги или были заморожены активы. Сейчас это основная группа споров. Вторая группа — совместные предприятия с участием российских инвесторов. Европейские партнеры начали методично блокировать голос российских акционеров в совместных бизнесах, ссылаясь на санкции и выдавливая из компаний российских партнеров. Сложность в том, что все это — нелинейные ситуации. Можно судиться, выиграть и получить решение арбитража о взыскании долга, но исполнять его придется в судах стран, где действуют местные ограничения. Это повышает значение поиска активов и владения механизмами защиты в странах, не вводивших односторонних санкций. В своих проектах мы всегда заранее учитываем это направление, просчитываем варианты, оцениваем доступность той или иной юрисдикции и целесообразность обращения в местный суд.

Споры стали хитрее, сложнее и комплекснее. Но, прислушиваясь к собственникам бизнеса, мы находим эффективные решения

В. Т.: В некоторых случаях эффективная процессуальная стратегия в самом начале спора подталкивает контрагента к урегулированию на выгодных для доверителя условиях. Это снимает судебные издержки и позволяет сохранить отношения «на перспективу». У нас есть и примеры, когда стороны просто останавливали споры до лучших времен с возможностью заново подать иски. Нюанс в том, что стратегия бюро никогда не состояла в том, чтобы «бить» количеством: наш подход заключается не в числе арбитражей, а в том, чтобы свести ситуацию или спор к такому решению или урегулированию, которое устроит доверителя и обеспечит решение его бизнес-задач. И если для этого нужно инициировать процесс в другой стране, мы будем рассматривать такую стратегию. Если есть иное решение проблемы, например транзакционное, и оно предпочтительнее по тем или иным причинам, мы выберем его.

— В каких юрисдикциях в основном ведутся коммерческие споры с участием российского бизнеса?

В. Т.: Сейчас в основном мы занимаемся спорами, начавшимися до 2022 года либо связанными со сделками, заключенными до 2022 года, поэтому пока споры по-прежнему в значительной степени связаны со странами ЕС, Швейцарией, Великобританией, Сингапуром; велико и количество споров в судах США в поддержку иностранных процессов.

— А можно ли договориться о новом месте разрешения споров по старым контрактам?

Е. Р.: Европейским контрагентам, уверенно себя чувствующим в своих судах, обычно незачем соглашаться на перенос спора из Европы в Азию или на Дальний Восток. Такое происходит нечасто, но тем не менее есть удачные примеры — так, недавно мы по решению состава арбитража перенесли место рассмотрения одного очень крупного спора в Стамбул, к крайнему неудовольствию оппонента. Еще одно дело перенесли в Дубай, где у нас есть сильная команда, способная координировать ведение процесса на месте. Иногда, если правильно выстроить переговорную позицию и показать готовность защитить ее перед арбитрами, иностранные оппоненты соглашаются перенести даже юридическое место арбитража в нейтральную страну. Стоит отметить, что европейские юристы стали использовать в защите от исков россиян так называемые партизанские тактики, чтобы затянуть споры и не возвращать деньги.

В. Т.: Очень популярная тактика, которую мы видим в целом ряде дел,— это попытка оппонентов передавать споры в Суд ЕС в Люксембурге якобы для получения разъяснений права ЕС. Особенно часто оппоненты пытаются убедить свой местный суд страны—члена Евросоюза направить запрос в Суд ЕС в случае любой, даже отдаленной возможности применить санкционные правила ЕС. Если национальный суд передаст вопрос на рассмотрение суда ЕС, процесс в национальном суде застрянет на несколько лет. С этим паттерном столкнулись уже многие российские компании, и, к сожалению, бывает, что европейские суды идут навстречу недобросовестному поведению оппонентов. Мы встречались даже с попыткой приостановить арбитраж с требованием передать отдельный вопрос на рассмотрение Суда ЕС, что вообще не предусмотрено европейским правом. Посмотрим, как будет складываться практика, но надеемся, что суды государств—членов ЕС и, конечно, арбитры будут более взвешенно подходить к оценке таких ходатайств европейских контрагентов и не будут поощрять попытки затянуть спор.

— А по новым контрактам с зарубежными контрагентами какие юрисдикции выбираете для разрешения споров?

В. Т.: Действительно, большие проекты не могут жить в парадигме типовых договоров и стандартных оговорок. Да мы и не работаем по типовым ситуациям и спорам. Наш конек — нетривиальные случаи, поэтому все зависит от конкретного контракта и обстоятельств дела. В нашей практике в последнее время были оговорки о разрешении споров в Гонконге, свободных экономических зонах ОАЭ, в Египте, в странах Центральной Азии. По Сингапуру за последние пару лет у российских компаний опыт чаще неоднозначный, но не в части арбитража, а скорее процессов в государственных судах, связанных с арбитражем. Мы нередко рекомендуем доверителям рассмотреть российские центры, некоторые из которых показывают крайне высокий уровень администрирования споров, не уступающий иностранным «конкурентам». Мы также большие сторонники назначения российских арбитров. И в зависимости от специфики спора стараемся всегда предлагать доверителям несколько российских кандидатов. Мнение о том, что российский арбитр обязательно затеряется на фоне зарубежных коллег, не раз опровергалось практикой. И мы рады видеть, что с каждым годом когорта опытных российских арбитров растет.

Большие проекты не могут жить в парадигме типовых договоров и стандартных оговорок. Наш конек — нетривиальные ситуации

— Иностранные контрагенты соглашаются на российские центры?

Е. Р.: Соглашаются, если речь идет, например, о контрактах на поставку или услуги. Зачастую это компании из Китая, Индии, Турции — основных торговых партнеров россиян. Надо понимать, что большинство доверителей обращаются к нам не превентивно для составления грамотных оговорок и договоров в рабочем режиме, а уже в кризисных ситуациях, когда все горит и нужно найти оптимальное решение в предложенных обстоятельствах. Это и есть наш профиль.

— Бывают ситуации, когда речь идет о заморозке или изъятии активов российского инвестора другим государством. В каких случаях имеет смысл инициировать международный инвестиционный арбитраж?

В. Т.: Мы видим некоторое охлаждение интереса государств к этому инструменту. Индия несколько лет назад расторгла свои старые двусторонние инвестиционные соглашения, с Россией в том числе. Новое типовое соглашение, которое они разработали, сильно улучшает положение государства в сравнении с прошлым поколением соглашений. Так получилось, что среди разработчиков этого типового индийского соглашения был мой одногруппник, с которым мы учились в Швейцарии. И когда я спросил, почему они написали такое ограничительное для инвесторов соглашение, он прямо ответил, что в этом и состояла задача. Можно видеть, что государства выходят из конвенции ICSID, из Энергетической хартии, не так охотно заключают новые соглашения, а удовлетворенные требования инвесторов постепенно снижаются и часто уже не достигают бывавших ранее астрономических сумм. Но самая главная проблема — это 18-й пакет санкций ЕС. Так инвестиционный арбитраж стал частью политической повестки.

Е. Р.: Действительно, инвестиционный арбитраж сам по себе сегодня зачастую не самый результативный инструмент. Использовать этот механизм нужно с большим умом и осторожностью, грамотно оценивая его перспективы применительно к той или иной ситуации и сочетая с другими процессуальными механизмами. Обращаться за защитой своих прав в инвестиционный арбитраж можно и нужно, но, когда мы предлагаем доверителям такой способ, мы не делаем ставку лишь на него. Ведь задача не просто подать иск или получить решение, но и обеспечить его исполнение, тогда как активы государств могут быть недоступны для взыскания из-за иммунитета. Поэтому при реализации этого направления мы с самого начала прорабатываем механизмы обеспечения требований и другие средства защиты, которые в том числе могут подтолкнуть ответчика к урегулированию. Повторюсь, что у нас нет цели инициировать и пройти очередной спор от начала до конца в целях самопиара, наша ключевая задача — решить проблему доверителя. Например, по одному крупному спору об инвестициях в Индии мы рассматривали возможность инвестарбитража, направляли государству от инвестора уведомление о споре. Но решение пришло не через этот механизм, а через целый комплекс мер, среди которых полностью выигранные коммерческий арбитраж в Индии и параллельные процессы в индийских судах, обеспечительные меры, уголовное преследование тех, кто по факту присвоил деньги клиента, и другие юридические меры.

— Можно ли сказать, что споров в целом сейчас стало больше, а их перспективы стали более туманными?

В. Т.: Споры стали хитрее, сложнее и комплекснее. Приходится учитывать гораздо больше факторов, чем раньше. В последние годы команда постоянно растет, и для наших ребят важно, чтобы они каждый день сталкивались не с будничной технической работой, а решали по-настоящему масштабные задачи. Споров действительно стало больше, добиваться справедливости в иностранных юрисдикциях стало сложнее. Но до начала любого дела нужно понять, какие задачи реально стоят перед собственником, а затем подумать, как решить их эффективно.

— Можно ли сказать, что теперь юрист вынужден быть очень многопрофильным?

В. Т.: Для действительно глубокой экспертизы у юриста должны быть очень сфокусированный опыт и условно узкая специализация. Сейчас в бюро работает более 500 сотрудников и мы можем себе позволить подход деления на практики, которые объединяют целые команды юристов с профильной специализацией. Только практика международных споров сегодня — это порядка 40 человек. К нам подключаются коллеги, многие годы ведущие трансграничные сделки. Огромная команда в бюро занимается судебно-арбитражными спорами, и мы часто работаем в связке, если речь идет о рассмотрении спора в российских судах. Во многих делах есть уголовная составляющая, поэтому востребована экспертиза коллег из уголовной практики, равно как и других практик — экологии, интеллектуальной собственности и прочих. Большие дела предполагают наличие больших опытных команд. Наше преимущество в том, что мы можем на любой проект сформировать внутри собственную действительно опытную команду экспертов в конкретных областях, а не просто группу старательных «генералистов».

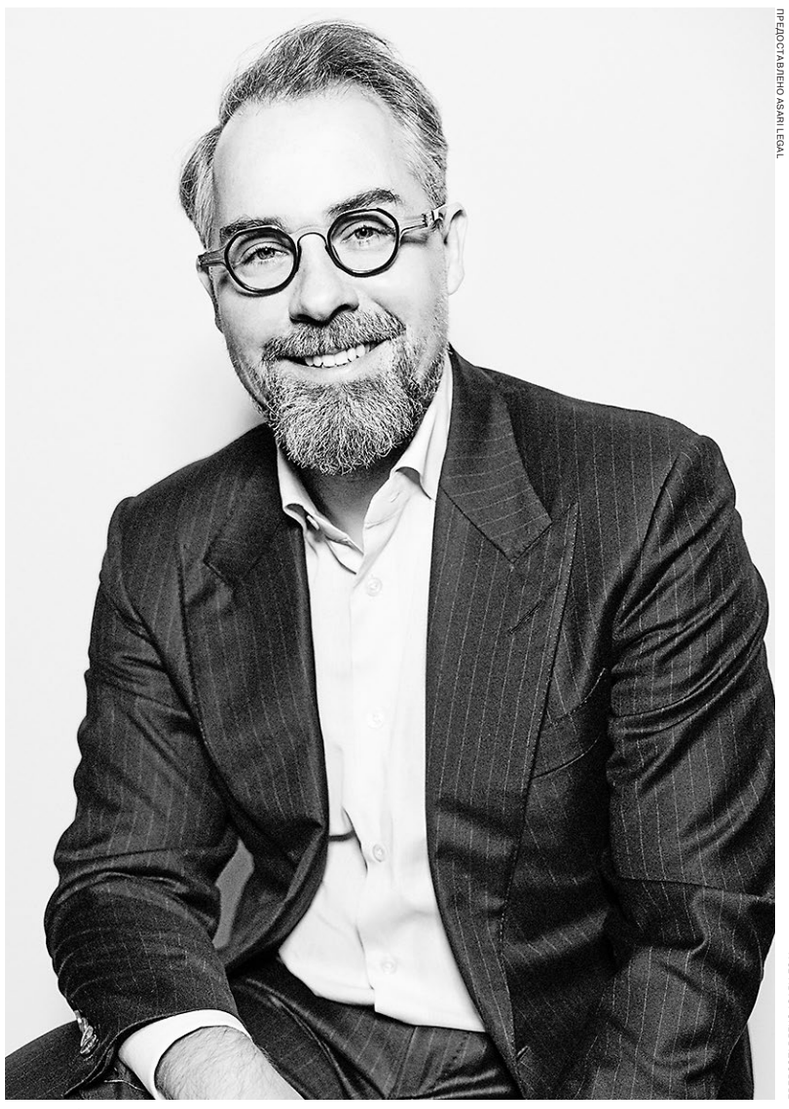
Е. Р.: Мы проповедуем такой подход: спор может идти через международный арбитраж или российский суд, развиваться в гражданском или уголовном русле, а может быть историей, где наилучшим образом сработают медиация и переговоры с выверенной правовой позицией.

Ситуаций великое множество: порой вместо того, чтобы идти в суд, разумно провести переговоры, или найти коммерческое решение, или подключить коллег из антимонопольной практики, или совместно с банковской практикой найти решение в регуляторной плоскости. Один в поле не воин. Неразумно делать из юриста многопрофильного универсального солдата, учитывая, насколько сложными стали практики. Что действительно важно — это сильная экспертиза, возможность объединить компетенции и ресурсы разных практик. Но главное в нашем подходе — изначально стартовать от понимания задач собственника бизнеса, который выступает как визионер, мыслит стратегически и готов воспринимать предлагаемые юристами советы, порой неординарные. А главное — может оперативно принимать ответственные решения, чтобы дать отмашку на приведение механизма в действие.

Беседовала Анна Занина

«Мы видим невидимое»

Санкции 2022 года вызвали заметный сдвиг в практике разрешения международных споров: российские компании активно переориентируются с западных арбитражных площадок на азиатские, а Сингапур, столкнувшись с геополитическим давлением, теряет ореол нейтральности. Куда движется рынок, почему к 2028 году стоит ждать новой волны исков на Западе и как санкции породили целый новый класс инвестиционных споров, в интервью „Ъ“ рассказывают эксперты адвокатского бюро Asari Legal — партнеры **Илья Рыбалкин**, **Дмитрий Кайсин** и советник, солиситор **Пол-Рафаэль Шехади**.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ASARI LEGAL

Илья Рыбалкин



ПРЕДОСТАВЛЕНО ASARI LEGAL

Дмитрий Кайсин



ПРЕДОСТАВЛЕНО ASARI LEGAL

Пол-Рафаэль Шехади

— интервью —

— Расскажите, куда, по вашему опыту, сегодня смещается фокус российского бизнеса в выборе арбитражных площадок? Наблюдаете ли вы отказ от западных форумов в пользу Азии и Ближнего Востока?

ДМИТРИЙ КАЙСИН: Бесспорно, да, и я бы назвал это не просто трендом, а поворотом на 180 градусов. Фокус сместился с Запада на Восток, и прежде всего в Юго-Восточную Азию (ЮВА) и частично на Ближний Восток. Среди юрисдикций ЮВА лидируют Гонконг и его арбитражный центр (HKIAC), довольно перспективной выглядит и малазийская площадка — Азиатский арбитражный центр (AIAC), который, в частности, взаимодействует с Центральным банком Малайзии для обеспечения беспроблемных платежей от российских сторон.

ИЛЬЯ РЫБАЛКИН: Сингапур (SIAC), на наш взгляд, занимает второе место. Недавние события вокруг дела «Силовых машин» («Силовые машины» участвовали в одном из крупнейших арбитражных разбирательств в Сингапуре против вьетнамской компании PetroVietnam; в ноябре 2023 года SIAC вынес решение в пользу российской компании, взыскав с PetroVietnam $570 млн.— „Ъ“) выявили системный риск, связанный с этой юрисдикцией. Под вопросом нейтральность сингапурской юрисдикции, апелляционный суд которой частично отменил — на мой взгляд, неоправданно — арбитражное решение в пользу «Силовых машин». Насколько нам известно, Сингапур находится под значительным геополитическим давлением со стороны США и ЕС в части принятия и восприятия политики санкций, что заставляет его отходить от нейтрального статуса. Яркий пример — массовое закрытие банковских счетов физических и юридических лиц с российскими связями: это системная политика, а не единичные случаи.

Стоит остановиться и на совсем свежем судебном решении по делу DKV v DBC, где суду Сингапура предстоит высказаться о возможности следовать иностранным санкциям. В этом деле вопрос поставлен ребром: совместимо ли признание и принудительное исполнение решения швейцарского третейского суда с публичным порядком Сингапура, когда дело «осложнено санкционным элементом». Воистину, перед судьей Томасом Батерстом поставлен судьбоносный вопрос. Помните, как говорил герой Владимира Басова в прекрасном фильме Георгия Данелии «Я шагаю по Москве»: «О, сюжет! Сюжет, да?»

— Успех арбитража во многом зависит от того, насколько нейтральны арбитры и форум. Если Сингапур теряет ореол нейтральности, на каких площадках тогда можно найти беспристрастное разбирательство?

Д. К.: Для начала я определил бы три уровня нейтральности, подлежащих оценке: нейтральность самих арбитров, нейтральность арбитражного института и нейтральность места арбитража. Отличный результат достигается при идеальной комбинации всех трех факторов.

И. Р.: Кроме того, важно различать нейтральность в ходе самого арбитражного разбирательства и последующие действия государственных судов в связи с оспариванием принятого арбитражного решения или приведением в исполнение. Именно на стадии взаимодействия с национальной судебной системой и проявляется государственная политика. Что касается арбитров, мы отмечаем повышенную политизированность у некоторых специалистов из стран Балтии и Северной Европы; на мой взгляд, такие арбитры порой оказываются далеки от того, что называется «практикой права». При этом в профессии, безусловно, остаются и верные праву люди, которые смотрят на позиции сторон исключительно с точки зрения основ закона (недавно забытых) и правопорядка — а ведь в этом и есть искомая нейтральность. Арбитр — это личность со своими убеждениями и представлениями, которые неизбежно влияют на процесс, но нейтральность сегодня означает верность фундаментальным принципам права, а не политической конъюнктуре.

— Как в таком случае поиски нейтральности могут отразиться на российских спорах на западных площадках, таких как LCIA или Стокгольмский арбитраж? Ожидаете ли вы снижения их потока?

И. Р.: Поток как минимум не ослабеет, поскольку продолжают возникать споры из сделок, заключенных до 2022 года, в том числе и в силу изменяющихся экономических обстоятельств между субъектами этих отношений в нашей стране — например, появляются акционерные споры, основанные на документах 2000-х годов, и они слишком значительны, чтобы их игнорировать. Что касается новых правоотношений, то они, безусловно, будут ориентированы на центры с репутацией нейтральных.

Д. К.: В ближайшие год-два мы можем увидеть небольшое снижение количества споров на западных площадках, однако к 2027–2028 годах прогнозируем новый всплеск — это связано с шестилетним сроком исковой давности по английскому праву, которым регулировалось множество контрактов, заключенных до 2022 года. По моим наблюдениям и наблюдениям коллег, многие компании сейчас заняли осторожную, выжидательную позицию и пытаются понять, что в дальнейшем будет происходить с геополитикой. При этом мы видим, что новые арбитражные оговорки в пользу западных форумов уже не заключаются.

ПОЛ-РАФАЭЛЬ ШЕХАДИ: Как правило, срок исковой давности в договорах, регулируемых английским правом, составляет шесть лет, но существуют нюансы: договор может изменить применимый срок исковой давности; начало течения срока исковой давности может быть разным; срок может продлеваться, а порядок и основания продления варьируются. Сторонам договоров, регулируемых английским правом, следует проявлять осторожность и не дожидаться истечения шестилетнего срока, а заблаговременно обращаться за консультацией. Если считать с февраля 2022 года, срок истекает в феврале 2028 года, и именно тогда мы, скорее всего, увидим в западных арбитражных форумах новую волну споров, связанных с Россией.

— Какое право выбирают для внешнеторговых контрактов стороны после февраля 2022 года?

Д. К.: Приоритет остается за английским правом, с которым хорошо знакомы российские юристы и их иностранные визави из стран СНГ, Индии, Китая и ЮВА. Часто слышу в последнее время, что мои коллеги включают в оговорки право Гонконга и Сингапура, которое основано на английском и мало чем от него отличается. В то же время стало чаще согласовываться право РФ, и этот тренд был задан еще до событий февраля 2022 года.

П.-Р. Ш.: Но нужно учитывать, что английские суды недавно подтвердили свою готовность выдавать антиисковые запреты (anti-suit injunctions) в поддержку арбитражного разбирательства с местом арбитража за пределами Англии (UniCredit Bank GmbH v. RusChemAlliance LLC). В этом деле английский суд признал свою юрисдикцию, поскольку арбитражное соглашение регулировалось английским правом. Стороны должны понимать, что английские суды могут рассматривать спор, даже если ни основной договор, ни арбитражное соглашение не регулируются английским правом и даже если место арбитража находится за пределами Англии. Это возможно в случае наличия «обоснованного спора» (good arguable case). Например, английский суд может признать свою юрисдикцию, даже если договор регулируется иностранным правом, но был заключен или нарушен в Англии, при этом Англия явно является подходящим форумом для судебного разбирательства.

— По вашим наблюдениям, каких категорий споров за последний год стало больше, а каких — меньше?

Д. К.: Пик споров по замороженным строительным контрактам (EPC) уже пройден — те из них, что заключались до 2022 года и были приостановлены либо прекращены в связи с введением санкций против российского бизнеса, в массе своей уже выстрелили и находятся на рассмотрении. Сейчас на первый план выходят споры, связанные с морской перевозкой, чартером, а также с куплей-продажей товаров. Мы также ожидаем роста споров, связанных с финансированием.

Отдельный большой пласт работы связан с Китаем. Принципы работы китайской судебной системы сильно отличаются от российских: отсутствуют четкие процессуальные сроки; решения по важным делам, в том числе осложненным иностранным элементом, согласовываются с вышестоящими инстанциями; судьи могут напрямую коммуницировать с госорганами (например, с таможней). У российского бизнеса сегодня много китайских контрагентов, и нужно уметь выстраивать с ними правовые отношения так, чтобы максимально защитить свои интересы. Мы активно развиваем это направление: помогаем арестовывать счета контрагентов в Китае, обеспечиваем поддержку арбитража в Гонконге и приводим в исполнение решения государственных судов РФ на территории материкового Китая. К слову, для споров с китайскими партнерами мы рекомендуем выбирать Гонконгский международный арбитражный центр (HKIAC) — благодаря специальным соглашениям его решения в материковой части Китая признаются и исполняются довольно легко, впрочем, также истребуются и меры в поддержку арбитража в Гонконге.

И. Р.: Помимо специфических отраслевых споров, наблюдается интересный новый пласт работы, порожденный исключительно применением санкций в широком смысле этого слова. Здесь открывается простор для воображения, смелости и фантазии юристов в сфере инвестиционного арбитража. Пока мы вместе с нашими доверителями видим, что по большому счету это единственная возможность оспорить правовую природу санкций на независимой площадке, потому что искать справедливость в государственных судах просто смешно, а инвестиционный арбитраж дает возможность сформулировать альтернативный взгляд на санкционную политику. Такие прецедентные решения пока не вынесены, но количество исков растет, и я убежден, что в обозримом будущем они получат развитие.

— Больше ли споров стало в российских арбитражных центрах, насколько охотно иностранные контрагенты готовы согласиться на рассмотрение внешнеторговых споров на российских площадках?

Д. К.: Несомненно, российские арбитражные учреждения должны стать выгодоприобретателями сложившегося тренда на отказ от классических западных институтов. Модель третейского разбирательства в России, как правило, напоминает судебное разбирательство в арбитражных судах РФ: несколько заседаний по существу спора, отказ от стадии представления документов, активная роль арбитров на всем протяжении разбирательства. Это неудивительно, так как арбитры, которые рассматривают споры, и юристы, которые представляют стороны, выросли на российских правовых традициях, основанных на концепциях континентальной системы права. То же самое происходит, например, и в китайских арбитражах, администрируемых материковыми институтами.

Англосаксонские подходы, которые в определенный момент стали доминировать в международном арбитраже (прежде всего вследствие участия в них в подавляющем большинстве случаев юристов из Великобритании, Австралии, США), сейчас все чаще критикуются. И для этого есть все основания: арбитраж стал «дорогим удовольствием», растянут по времени, сложнее с точки зрения процессуальных нюансов.

Пока иностранные контрагенты еще присматриваются к российским арбитражным учреждениям и неохотно соглашаются на них — в такой ситуации российская сторона склонна согласиться скорее на HKIAC, DIAC или TIAC (Ташкентский центр), чем, например, на институт в материковом Китае. Вместе с тем ключевые российские центры на слуху и почти в каждом случае рассматриваются как альтернатива азиатским институтам.

Арбитражный центр при РСПП и Российский арбитражный центр активны на международной арене, заключают меморандумы о сотрудничестве с иностранными центрами, участвуют в арбитражных неделях. В своей работе и регламентах они учитывают лучшие практики, сложившиеся на международной арене. С точки зрения издержек это весьма привлекательные площадки, которые могут конкурировать и конкурируют с привычными государственными арбитражными судами в России, в особенности после повышения госпошлин.

— А как в текущих условиях ведут себя иностранные юридические фирмы? Наблюдаются ли с их стороны попытки вернуться к сотрудничеству с российскими коллегами?

И. Р.: Многие международные фирмы действительно кусают локти. Но для объективного ответа на этот вопрос нужно делить их на институциональные (то есть трансграничные, хорошо зарекомендовавшие себя за десятилетия работы на рынке, с долгой историей) и бутиковые нишевые компании. Институциональные фирмы (в том числе те, которые поспешили оставить российский рынок, закрыв офисы) по-прежнему опасаются открыто принимать значительные поручения с российским элементом — как правило, это предполагает работу с санкционными лицами, и они боятся репутационных рисков и давления со стороны их западных клиентов. Нишевые бутиковые фирмы более активны, хотя их работа порой напоминает конвейер, а качество оставляет желать лучшего. Впрочем, нельзя не отметить, что остались и отдельные крупные западные фирмы, сохраняющие верность российским клиентам, в том числе весьма известные в мире арбитража и продолжающие задавать высокую профессиональную планку. Все-таки на юридическом рынке должны оставаться «большие имена», с которыми можно конкурировать в качестве. Так интереснее.

— И Asari Legal часто отмечают как одну из фирм, перенявших лучшие международные стандарты ведения проектов и клиентского сервиса. В чем именно это проявляется в вашей работе как конкурентное преимущество?

Д. К.: Ключевой фактор нашего успеха — это глубокая экспертиза, которую мы постоянно развиваем через работу по сложным спорам, а также безупречная деловая этика во взаимодействии с доверителями и коллегами, включая конкурентов: да, иногда мы с ними оказываемся по разные стороны баррикад, но по отношению друг к другу всегда остаемся профессионалами.

Кроме того, нам присуще стратегическое видение — помимо умения решать тактические задачи, каждый в фирме должен понимать, куда мы идем: финальная точка пути должна быть ясна и команде, и доверителю.

П.-Р. Ш.: Я был юристом в топовой литигационной американской фирме в Лондоне (после Оксфорда это было естественным выбором). И вот я оказался в одной из ведущих юридических фирм России и до сих пор не могу поверить в то, каким насыщенным, конкурентным и продвинутым является российский юридический рынок. Мы можем конкурировать и сотрудничать с ведущими мировыми юридическими практиками — масштаб дел с российским элементом, взыскательность доверителей поражают. Я вижу еще больший потенциал для развития, в том числе собственного как солиситора, занимающегося международными арбитражными разбирательствами. Как английский юрист, выросший в системе прецедентного права, я рад, что могу «творить право», участвуя в прецедентных спорах.

И. Р.: Я считаю, что наша фирма не похожа на другие, потому что у нас работают очень смелые люди. Что я имею в виду? В 2018 году, уйдя из американской юридической фирмы Akin Gump Strauss Hauer & Feld по причине введения в отношении ряда наших нынешних ключевых доверителей санкций США, мы с коллегами, бóльшая часть из которых сегодня работает в Asari Legal, создали юридическую фирму РГП. В тот момент это было очень непростым решением — некоторые коллеги по цеху и партнеры считали его авантюрным, говоря нам: «Да вы безумцы!» Но время показало, что это не так. И присущая нам смелость вместе с опытом, который мы приобрели за время работы в международных юридических фирмах, позволяет нам браться за самые сложные и нетривиальные проекты, особенно на стыке арбитража и санкционного права. О многих делах мы по ряду причин не можем не только говорить, но даже шептать. В одном мы уверены: наши доверители неизменно получают от нас не только эффективные, но и во многом инновационные решения. Мы не идем за трендами, мы их формируем. Нас отличает то, что мы видим невидимое и осуществляем ожидаемое.

Беседовала
Юлия Карапетян

юридический бизнес

«Сегодня „золотой век“ российского арбитража»

Геополитический кризис 2022 года стал для международного арбитража с российским участием не крахом, а точкой роста — резко выросло количество споров, а ведущие юристы заговорили о наступлении «золотого века» отрасли. В интервью „Ъ“ партнер, глава практики разрешения споров «Дякин, Горцунян и партнеры» **Дмитрий Дякин** рассказал, почему санкции породили всплеск инвестиционных исков, как Сингапур и Гонконг отбирают лидерство у Стокгольма и Лондона и почему сегодня беспристрастность арбитра становится главным вызовом для сторон.



ДЯКИН, ГОРЦУНЯН И ПАРТНЕРЫ

— интервью —

— Дмитрий, отмечаете ли вы рост количества международных споров? Какие их категории сегодня чаще всего оказываются в арбитраже и как за последние три года изменилась структура клиентского спроса на арбитражные услуги?

— Число международных арбитражных процессов стремительно растет, а категории дел весьма разнообразны: от стандартных споров по договорам поставок и EPC-контрактов (Engineering, Procurement, Construction — договоры, регулирующие отношения между сторонами в рамках крупного строительного проекта.— **„Ъ“**) до корпоративно-финансовых и инвестиционных споров.

Что касается клиентского спроса, он всегда напрямую связан с общей динамикой судебных и арбитражных споров. Международный арбитраж традиционно концентрируется вокруг экспортно ориентированных компаний, финансовых институтов, вовлеченных в синдицированное кредитование и сложные финансовые сделки, а также вокруг корпоративных споров, связанных с многоуровневыми структурами; существенная доля дел также приходится на споры, связанные с реализацией EPC-контрактов и крупных инфраструктурных проектов. Практически в 95% случаев причиной споров является санкционное давление — это особая черта текущего периода. Ведь кого мы видим в числе клиентов арбитражных практик, в том числе и нашей? В основном это крупные корпорации — как государственные, так и частные, вовлеченные в международные торговые и строительные проекты — поставку судов, нефтепродуктов, угля, масштабные стройки. И частой причиной конфликта становится введение санкций против таких клиентов или отраслей, что, в свою очередь, приводит к приостановке или расторжению контрактов.

— Да, события 2022 года кардинально изменили многие сферы. По вашим наблюдениям, насколько глубоким оказался кризис для международного арбитража и как сильно изменилась эта практика?

— Я бы сказал, что в глобальном смысле международный арбитраж трансформаций не претерпел, хотя, безусловно, изменился именно для российского рынка. Здесь я вижу не упадок, а, как это ни парадоксально, «золотой век» российского арбитража — у нас значительно увеличился объем работы и возросла роль российских партнеров соответствующих практик. Сегодняшняя Россия — страна с огромным и богатейшим потенциалом в этой сфере: если до 2022 года арбитражную практику вели лишь несколько узкоспециализированных компаний, то сегодня подобные подразделения есть практически в каждой крупной юрфирме. Соответственно, число практикующих специалистов, по моим оценкам, увеличилось в разы.

Кроме того, появилась совершенно замечательная молодежь, у которой уже большой опыт за плечами. Их изначальный интерес к арбитражу во многом сформировался благодаря участию в российских и международных конкурсах по арбитражу, так называемых муткортах (англ. «moot court» — «учебный суд».— **„Ъ“**). Российские команды много лет показывают блестящие результаты, занимая призовые места, а отдельные участники даже признавались лучшими спикерами, например, на известных студенческих конкурсах по международному коммерческому праву и арбитражу Foreign Direct Investment International Arbitration Moot и The Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot. Такая школа — написание меморандумов и устные выступления по сложным игровым кейсам — дает бесценный опыт, и прошедшие эту подготовку выпускники приходят в профессию с навыками, максимально приближенными к реальной жизни. Это прекрасный «материал», который легко растить дальше.

Меняется и поколение арбитров: после сильной «старой школы» — Александра Сергеевича Комарова, Нины Григорьевны Вилковой, Ивана Семеновича Зыкина, Марины Петровны Бардиной — в их преемственности наблюдалась некоторая пауза. Но сейчас происходит смена поколений и на арену выходят относительно молодые (45–50 лет) и весьма квалифицированные арбитры — Антон Асосков, Роман Зыков, Анна Грищенкова и другие.

— Вопросы о беспристрастности арбитров в условиях текущей геополитической обстановки звучат все чаще. Насколько эта проблема актуальна сегодня?

— Более чем актуальна — случаи заявлений об отводе арбитров в российских спорах значительно участились. Если раньше успешные отводы были редкостью, то теперь они встречаются гораздо чаще. Процедура выбора арбитров по-прежнему дает сторонам определенный контроль в том, чтобы обезопасить себя и обеспечить нейтральность трибунала: во-первых, каждая сторона может исключить заведомо неприемлемых кандидатов, а во-вторых, даже арбитра, назначенного противоположной стороной, можно отвести, если к тому будут веские основания.

Политические взгляды арбитра сами по себе не являются автоматическим основанием для отвода, но можно увязать их с его публичной деятельностью или иными фактами, которые объективно свидетельствуют о предвзятости.

— А как на нее влияет выбор места арбитража?

— Это фундаментальный вопрос. Основой международного арбитража является нейтральность как самого состава трибунала, так и места рассмотрения спора. Нам приходится пересматривать устоявшиеся модели — к примеру, классическая схема, с арбитражем в Стокгольме, десятилетиями работавшая для споров с российским участием, дала сбой, и сейчас эту юрисдикцию сложно считать в полной мере нейтральной для ряда категорий дел. И это изменение влияет на многие аспекты процесса: от стадии исполнения решений до общего восприятия легитимности арбитража сторонами.

— С точки зрения процедуры и динамики споров какие текущие основные тренды в международном арбитраже вы можете назвать?

— Если говорить о глобальных трендах, то здесь я бы выделил два ключевых момента, первый из которых — унификация правил и желание, несмотря на консервативность, быть на острие прогресса. Хотя правила ICC, SIAC, HKIAC и других арбитражей обладают своими нюансами, в основе они очень схожи, и сейчас многие арбитражные институты включились в соревнование по эффективности, стремясь сделать арбитраж для пользователей более быстрым и удобным. Появляются ускоренные и упрощенные процедуры — например, в ICC были случаи, когда решение по сложному спору выносилось за шесть месяцев в режиме streamline (хотя повседневной практикой это исключение пока не стало).

Безусловным лидером в нововведениях является Сингапурский арбитражный центр (SIAC): он первым внедрил многие популярные сегодня инструменты, и в этом году ввел процедуру фактической консолидации (Coordinated Proceedings). Его подходы задают тон всей индустрии.

Второй тренд — резкий всплеск инвестиционных споров. Если раньше российские инвесторы редко подавали инвестиционные споры против иностранных государств, то сейчас таких случаев стало больше. Основная причина — санкционный режим: заморозка активов или другие меры, которые можно квалифицировать как «ползущую экспроприацию», заставляют инвесторов обращаться за защитой своих прав через международные инвестиционные арбитражи. Это новый и растущий пласт дел в нашей практике.

— А к каким арбитражным институтам сегодня смещается интерес российского бизнеса и насколько устойчива эта тенденция?

— Мы наблюдаем четкий сдвиг, который подтверждается статистикой: начиная с 2022 года заметно растет популярность восточных центров арбитража, в первую очередь Сингапура (SIAC) и Гонконга (HKIAC) — клиенты меняют предпочтения в поиске «нейтральных» и при этом удобных для исполнения юрисдикций.

с16

ДЯКИН ГОРЦУНЯН ПАРТНЕРЫ

Флагман международного арбитража в России*



* Согласно результатам исследования Право.ru по международному арбитражу: 1-е место по совокупной стоимости споров и количеству споров; Лидер по числу споров в наиболее популярных арбитражных институтах (ICC, LCIA, SIAC). Результаты исследования доступны по ссылке: https://research.pravo.ru/listing/mezhdunarodnyj-arbitrazh-lidery-po-kolichestvu-sporov/

РЕКЛАМА

юридический бизнес

ORION

Невидимый барьер

Арбитры из недружественных юрисдикций, связанные санкционным законодательством и информационной повесткой, все чаще занимают сторону оппонентов российских компаний, что ставит под сомнение саму возможность справедливого разбирательства. Старший юрист практики разрешения споров Orion **Евгений Летуновский** — о том, почему лондонский и европейский арбитраж больше не друг российскому бизнесу.


ORION

— практика —

Ранее в международных контрактах российский бизнес практически безальтернативно выбирал в качестве места разрешения споров Лондон (LCIA), Стокгольм (SCC) или Париж (ICC). Эти институты декларировали предсказуемость, устойчивость арбитражных решений и, главное, беспристрастность. В новых геополитических реалиях это обернулось для российского бизнеса серьезным вызовом — множество контрактов содержат арбитражные оговорки в пользу юрисдикций, которые сейчас открыто характеризуют Россию как недружественное государство и вводят санкции против бизнеса из России.

Арбитражи в западных институтах чаще всего включают в себя преимущественно арбитров из Великобритании или ЕС. Причиной обычно служит то, что арбитры выбираются оппонентами, назначаются председательствующим арбитражного института; дополнительной причиной выступают применение английского права и требования к квалификации арбитров.

Для арбитров из Великобритании и ЕС санкции являются личным законом, элементом публичного порядка, который они соблюдают. При рассмотрении спора такие арбитры находятся под давлением своего личного закона или публичного порядка и не могут допустить даже малейшего риска нарушения санкций, поэтому санкции могут толковаться против российской стороны скорее расширительно. Ссылка же российской стороны на российское антисанкционное законодательство может быть воспринята как попытка уйти от исполнения обязательств.

В указанных обстоятельствах говорить о полной независимости и беспристрастности арбитров, пожалуй, можно лишь тогда, когда арбитры не связаны санкциями. В нашей работе мы видим множество примеров того, как арбитры толкуют их субъективно расширительно. Так, в арбитражном разбирательстве в LCIA из вопросов английских арбитров следовало, что они не видели разницы между платежом на счет клиента и платежом на сегрегированный технический счет, открытый на имя клиента. По мнению арбитров, оба варианта влекли надлежащее исполнение с учетом смысла санкций, а нашему клиенту было не столь важно, куда именно поступил платеж. Эта позиция была прямым результатом расширительного толкования санкций.

Арбитры, какими бы профессионалами они ни были, остаются людьми. Они живут в своем информационном поле, читают прессу, листают ленты соцсетей и подвержены как политической повестке, так и общественному мнению. Это может вызывать осознанную или неосознанную предвзятость — которая, кстати сказать, не всегда бывает явной. Услышать на слушаниях от арбитров высказывания в стиле «сторона из России, и поэтому не права», маловероятно. Вместо этого по отношению к российским сторонам мы видим другие проявления предвзятости: повышение стандарта доказывания (к доказательствам относятся с осторожностью, а вся документация проверяется более тщательно) и смещение бремени доказывания, когда российской стороне фактически приходится оправдываться, доказывая свою добросовестность. На практике это означает, что российская сторона зачастую вступает в процесс, уже находясь в заведомо худшем положении. Речи о том, что спор нельзя выиграть, нет, но эта задача существенно усложняется.

Возможной реакцией может быть назначение российского арбитра в составы западных арбитражей, однако этот путь сопряжен с двумя проблемами. Во-первых, арбитражные регламенты ограничивают назначение арбитров той же национальности, что и стороны спора — например, Правила LCIA и Регламент ICC прямо указывают, что единоличный арбитр или председатель состава арбитража не должен иметь то же гражданство, что и одна из сторон. Во-вторых, российский арбитр рискует остаться в меньшинстве, если двое иностранных арбитров (назначенный оппонентом и председатель) сформируют единую позицию. Это может произойти в силу влияния санкций или разного опыта и подхода к разрешению спора. Российский арбитр будет вправе написать особое мнение (dissenting opinion), однако на результат арбитража оно не повлияет.

Стандартные проверки конфликта интересов, предусмотренные Руководством IBA (IBA Guidelines on Conflict of Interests), и иные техники подбора арбитров сегодня недостаточны: они выявляют финансовые или личные связи, но оставляют без внимания объективную реальность — проживание арбитра в определенном социуме и информационном пространстве, а также подчинение определенному правопорядку. И сами по себе эти обстоятельства не являются основанием для отвода арбитров.

Перед назначением арбитров необходимо минимизировать риски и провести дополнительные проверки — например, проанализировать публикации и выступления, причем не просто посмотрев список статей, а прочитав их и соотнеся даты. Стоит проанализировать и социальные сети, с вниманием отнесясь не только к собственным постам человека, но и репостам, лайкам и комментариям к чужим публикациям. Проверке подлежит и аффилированность. Состоит ли кандидат в политических организациях? Входит ли в состав попечительских советов фондов, спонсирующих инициативы против России? Если кандидат после 2022 года уже выступал в делах с российским бизнесом, какую позицию он занимал? Эти обстоятельства также могут служить основанием для отвода арбитра, назначенного институтом или другой стороной, если они создают обоснованные сомнения в его независимости и беспристрастности. Добиться такого отвода непросто, но в нашей практике есть успешные примеры отводов и самоотводов арбитров на основании их постов и лайков.

Тем не менее даже такие дополнительные проверки не могут полностью гарантировать беспристрастность арбитров, и у российского бизнеса остаются два стратегических пути, каждый из которых несет свои минусы. Первый — продолжать судиться за рубежом. Это означает принятие объективных рисков и их минимизацию путем использования всех методов для проверки и отвода арбитров. Если же решение арбитража будет положительным, его можно будет без особых проблем признать по всему миру. Второй путь — использовать исключительную юрисдикцию российских судов. Для этого нашим судам достаточно самого факта введения антироссийских санкций в соответствующей юрисдикции. Однако с исполнением решения российского суда вне России возникнут сложности. Что касается будущих контрактов, в их отношении стоит обдумать смену привычных арбитражных оговорок: российский бизнес активно переориентируется на Гонконг (HKIAC), Сингапур (SIAC), а также российские арбитражные центры (МКАС, РАЦ, РСПП).

Санкции не индульгенция

— практика —

Европейские компании все чаще используют санкционные оговорки как инструмент уклонения от обязательств, даже когда санкции объективно не мешают исполнению контрактов. Для российского бизнеса это означает срыв поставок и потерю авансов, но при грамотной правовой стратегии можно преодолеть эти барьеры и восстановить свои права. О том, как добиться реального исполнения обязательств со стороны европейских контрагентов, рассказывают партнеры практики трансграничных споров BGP Litigation СЕРГЕЙ МОРОЗОВ и МАКСИМ КУЗЬМИН.


BGP LITIGATION

Максим Кузьмин


BGP LITIGATION

Сергей Морозов

В последние годы большинство международных споров с участием российских лиц касается оговорок о запрете требований (ст. 11 регламентов №269/2014 и №833/2014) и об освобождении от ответственности (ст. 10 регламентов №269/2014 и №833/2014). Формально оговорки должны служить непреодолимым механизмом предотвращения обхода санкций ЕС, но на практике они превратились в инструмент необоснованного уклонения от исполнения обязательств перед российскими контрагентами. Европейские компании ссылаются на оговорки, даже если санкции не препятствуют исполнению договоров. В результате — присвоение неотработанных авансов, срыв цепочек поставок и другие неприятные последствия.

Четкая фиксация противоречий в позиции ответчика, детальный анализ регламентов и последней практики толкования оговорок позволяют успешно восстанавливать нарушенные права. И на практике нами уже успешно опробован ряд приемов.

Среди них — ссылки на несоответствие критериям применения оговорок. Контрагенты часто ссылаются на оговорки, не проверяя, соблюдены ли все условия для их применения. В то же время несоблюдение хотя бы одного элемента из перечисленных — существование требования, связь требования с договором или сделкой, влияние санкций на исполнение сделки целиком или частично, предъявление требования подсанкционным лицом — лишает права ссылаться на них.

Особое внимание стоит уделить критерию толкования «влияния санкций», которое различается по юрисдикциям. К примеру, немецкий регулятор блокирует даже незатронутые санкциями сделки; под запрет попадают и требования, направленные на возврат сторон в первоначальное положение. В других юрисдикциях подход может быть менее строгим, поэтому выбор места разрешения спора здесь стратегическое решение, и важно демонстрировать суду либо арбитражному трибуналу, что контрагент не доказал хотя бы один из критериев.

Помимо прочего, можно оспаривать сферу применения оговорок. Даже если формально все критерии соблюдены, оговорки не действуют безгранично, и на некоторые требования — например, о возврате неотработанного аванса,— они не должны распространяться. В деле Stankoimport v Reibel трибунал ad hoc в Стокгольме обязал бельгийскую компанию вернуть аванс российской стороне, указав, что ст. 11 Регламента №833/2014 не распространяется на такого рода требования — они восстанавливают преддоговорное состояние, а не понуждают к исполнению запрещенной сделки. Компания Reibel обжаловала решение в Апелляционный суд округа Свеа (Швеция), настаивая на широком толковании ст. 11. Суд направил запрос в Суд ЕС о преюдициальном толковании. Учитывая важность данного дела для российского бизнеса, Российская арбитражная ассоциация направила в Суд ЕС amicus curiae, обосновывающее необходимость ограничительного толкования ст. 11. Решение Суда ЕС, каким бы оно ни было, создаст прецедент, но уже сейчас очевидно, что узкое толкование ст. 11 работает, и его необходимо отстаивать в каждом споре.

Оговорки также могут применяться лишь к части договора. Контрагенты пытаются парализовать весь договор, даже если санкции затрагивают лишь его незначительную часть; в большинстве случаев такие доводы можно успешно опровергнуть.

Если под санкции подпадает малая доля товара по договору поставки, можно доказать возможность исполнения договора в остальной части и использовать доктрину principal element rule, согласно которой ограничения на поставку товаров в составе других товаров применяются, только если санкционный товар является «основным элементом», способным к самостоятельному последующему использованию. В числе критериев — количество, качество, наличие ноу-хау и иные обстоятельства. Если санкционный компонент не является основным элементом — поставка законна и можно требовать ее исполнения. Также, если по договору лишь часть товаров подпадает под санкционные ограничения и возможна раздельная поставка товаров, исполнение от контрагента может быть потребовано в соответствующей части.

Для нейтрализации оговорок также возможно использовать применимое право, которое может нейтрализовать оговорки полностью или частично. Если договор регулируется правом государства, не являющегося членом ЕС, то санкции не будут применяться автоматически, но могут учитываться при определенных обстоятельствах. Например, если договор подчинен праву Англии и Уэльса, действует доктрина supervening illegality: договор лишается исковой защиты, если исполнение требует действий в стране, где они незаконны. Если договор исполняется в юрисдикции, где это законно, договор остается действительным. Даже при серьезном нарушении иностранного законодательства суд может счесть договор неисполнимым лишь по принципу международной вежливости, и только если нарушенные нормы отражают важные политические принципы, совпадающие с английскими. При этом английский суд по умолчанию не связан регламентами ЕС, если договор подчиняется английскому праву и не предполагает исполнения в пределах ЕС.

Российские суды отказываются признавать оговорки основанием для отказа в защите. В деле АО «Балтийский завод» против Wartsila Oyj Abp (№A56–82244/2022) финская компания отказалась от договора, сославшись на санкции ЕС, не вернула аванс и проигнорировала требования по независимым гарантиям. Суд постановил: даже при невозможности прямого исполнения из-за риска уголовной ответственности контрагента по праву ЕС пострадавшая сторона может восстановить свои права. Исполнить договор возможно через депозит нотариуса или обращение взыскания на имущество ответчика в России. Поэтому выбор применимого права и места разрешения спора должен осуществляться стратегически, а если договор уже заключен, необходимо учитывать особенности соответствующего применимого права.

Оговорка об освобождении от ответственности по ст. 10 Регламента №269 защищает только добросовестных контрагентов. Добросовестность означает действие «исходя из честных убеждений и намерения соблюдать Регламент без какого-либо стремления причинить вред или обмануть контрагента». И если контрагент, например, игнорировал предложения об альтернативных способах исполнения, отказывался от переговоров и заявлял о невозможности исполнения, его добросовестность можно поставить под сомнение.

Оговорки не прекращают обязательство — они лишь приостанавливают его до отмены санкций. Это означает, что право на получение встречного исполнения обязательств сохраняется. И в некоторых юрисдикциях суды допускают возможность исполнения решения о взыскании денежных средств через перечисление средств на специальный счет, где они будут заблокированы до момента снятия санкций — банковский счет или депозитный счет суда или нотариуса.

Возможны и иные способы разрешения спора: если контрагент заинтересован в сохранении деловой репутации или продолжении сотрудничества, переговоры могут привести к мирному урегулированию, ведь нередко медиация — действенный способ найти компромисс. Если же санкции нарушают права бизнеса, защищенные международными соглашениями, можно обратиться к нормам международного инвестиционного права и требовать компенсации непосредственно от государства, принявшего санкции, в рамках инвестиционного арбитража.

«Сегодня „золотой век“ российского арбитража»

— интервью —

с15

Цифры говорят сами за себя: если в прошлом году в Сингапуре было зарегистрировано 26 споров с российским участием, то по состоянию на 1 июля текущего года их было уже 24, что говорит о практически двукратном росте.

— Означают ли эти данные, что тенденция уже сформировалась?

— Тут важно понимать инерционность арбитражной статистики и учитывать временной лаг: о тенденции обычно можно уверенно говорить по итогам пяти-семи лет, поскольку споры часто возникают через два-три года после заключения контракта, а текущие цифры могут отражать договорные практики примерно трехлетней давности. То есть если компания решила изменить корпоративную политику и с 2020 года, когда SIAC был на пике популярности, включала его арбитражную оговорку во все контракты, то именно сейчас эти споры будут выстреливать и попадать в статистику.

При этом продолжается тренд на уход от традиционно западных институтов: мы фиксируем некоторое снижение числа российских споров в LCIA. Если раньше их ежегодное количество составляло 80–90, то сейчас наблюдается возврат к уровню около 50 дел в год — и эта тенденция наметилась как раз с 2022 года.

—Поговорим о коллективе. Как внутри «Дякин, Горцунян и партнеры» (ДГП) формируется и развивается команда арбитражной практики?

— Конечно, мы стараемся формировать ее системно: часто проводим внутренние семинары — например, блоки по драфтингу и стадиям запроса доказательств, подготовке к слушаниям и многое другое — и отправляем сотрудников на внешние обучающие курсы, большинство из которых долгосрочны и длятся до года. У нас даже есть внутренняя программа DGP Academy, сочетающая в себе академические и практические пласты: в ее рамках мы приглашаем барристеров из различных юрисдикций, которые читают нашим сотрудникам курсы по Oral Advocacy и Cross Examination. Кроме того, у нас есть программа стажировок, и в год примерно пять-шесть молодых специалистов остаются в нашей команде — кадры нужно не только качественно развивать, но и как можно раньше вовлекать в нашу работу. На сегодняшний день, полагаю, у нас самая большая арбитражная команда на рынке — более 45 арбитражных специалистов, 7 партнеров, 7 советников, 8 старших юристов; при этом мы продолжаем активный рекрутинг.

Почему развитие команды так важно? Во-первых, никогда нельзя упускать из виду такое понятие, как «learning curve» (кривая обучения.— „Ъ“), и, помимо людей, набирающих опыт, в твоей команде должны быть и те, кто уже обладает им. Чтобы на коллектив можно было положиться, он должен закалиться в большом количестве арбитражей, пройти «испытание боем». Во-вторых, большинство крупных проектов требует большой команды юристов: случаи работы в одиночку, вдвоем или втроем практически нереальны, часто требуется 5–7, а иногда и до 20 человек на одном проекте. Если фирма ведет параллельно несколько подобных крупных проектов, только наличие масштабной команды позволит ей выдерживать такую нагрузку.

— Наличие большой профессиональной команды помогает администрировать сам процесс арбитража?

— Да, и очень сильно. Арбитраж — процесс многостадийный и многопоточный, в котором «порядок бьет класс», он требует координации экспертов, свидетелей, работы с большими объемами электронных документов. Каждую неделю мы собираем проектное совещание по каждому делу — эта работа ведется постоянно, без исключений, без остановок. Лидеры проектов распределены между партнерами, часть дел курируется советниками; в каждый проект вовлечен и я лично.

Как команда мы хороши, скажу это без ложной скромности. В международном арбитраже, как в футболе, побеждает не индивидуальный игрок, а команда, сильная своими людьми — а мы, как я и говорил, серьезно вкладываемся в профессиональное развитие наших сотрудников, в том числе предоставляя им много независимости и ответственности. Кроме того, мы, конечно, сфокусированы на арбитраже исключительным образом: в ДГП есть партнеры, занимающиеся только судебной работой, но в целом наша арбитражная практика на 95% занимается именно арбитражами. Большинство членов команды, включая меня, испытывают к этой сфере настоящую страсть и видят себя только в ней — и такой глобальный приоритет, безусловно, дает постоянный драйв.

— Расскажите, как сегодня на рынке международного арбитража взаимодействуют российские и иностранные юридические фирмы?

— Говоря о взаимодействии с иностранными юристами в части объединения усилий, так называемого co-counseling, конечно, стоит заметить, что круг доступных международных фирм сильно сузился: многие крупные международные фирмы (особенно из Англии и США, а также значительная часть европейских фирм) в настоящее время не работают с российскими клиентами — хотя бывают очень редкие исключения как в арбитраже, так и в судебном представительстве. Вместе с тем мы наблюдаем отдельные точечные изменения политик некоторых американских фирм, которые пересматривают прежние запреты.

— Какие проблемы чаще всего возникают при приведении в исполнение арбитражных решений за рубежом?

— Это отдельная и объемная тема. Дело в том, что после 2022 года случаев приведения решений в исполнение за рубежом пока не так уж много, поскольку не все споры дошли до логического конца. Основные проблемы исполнения связаны с санкциями: многие дела касаются компаний или акционеров, подпадающих под торговые или финансовые ограничения. Даже при наличии арбитражного решения техника исполнения сталкивается с регуляторными и комплаенс-барьерами, в том числе с нежеланием банков проводить платежи. В ЕС действует ряд механизмов и ограничений (в том числе no claim no liability в некоторых формулировках), и устойчивой, проверенной практики пока не сформировалось — она находится в стадии становления.

Беседовала Юлия Карапетян

юридический бизнес

Смена парадигмы и лидеры рынка

Геополитический кризис 2022 года стал для международного арбитража с российским участием своеобразной точкой бифуркации, кардинально поменявшей его ландшафт. Безвозвратно ушла эпоха, при которой выбор между Лондоном (LCIA), Парижем (ICC), Стокгольмом (SCC) и Веной (VIAC) был рутинной технической деталью — и на смену ей пришла реальность, где выбор форума превратился в стратегический элемент защиты бизнеса, а сам арбитраж стал полем битвы юрисдикций. „Ъ“ собрал и структурировал основные тренды международного арбитража с участием российских сторон за последние несколько лет, а также провел исследование российских юридических фирм, сопровождающих проекты в этой сфере.


REUTERS

Рэнкинг «Международный арбитраж»

BAND	Компания
1	«Дякин, Горцунян и партнеры»
	Адвокатское бюро ЕПАМ
	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»
	Asari Legal
	E L W I
	Mansors
	Orion
	LEVEL Legal Services
2	АЛРУД
	КИАП
	ALUMNI Partners
	BGP Litigation
	Denuo
	Stonebridge Legal
	VERBA LEGAL
3	Nektorov, Saveliev & Partners (NSP)
	White Square

— состояние рынка —

Нейтральность теряет доверие

В числе ключевых трендов эксперты называют массовый исход российского бизнеса с традиционных западных арбитражных площадок. Санкции постепенно разрушают прежнюю модель, возводя для российских компаний плотные барьеры: невозможность оплачивать сборы, привлекать местных юристов и номинировать арбитров без риска их отвода. Нейтральность европейских центров становится относительной, временами напоминая эвфемизм: национальные суды все чаще активно вмешиваются в процессы, особенно в случаях, когда одна из сторон находится под санкциями.

Российские компании не желают принимать такое положение дел как должное — ответом на происходящее стал стремительный рост популярности азиатских и ближневосточных центров. Бесспорными лидерами сегодня считаются Гонконг (HKIAC) и Сингапур (SIAC), предлагающие технологичность, гибкость и искомую политическую нейтральность. К ним активно подключаются площадки ОАЭ (DIAC), Катара, Малайзии (AIAC), Турции и Казахстана, где арбитры пока демонстрируют большую готовность работать с российскими сторонами. Однако и восточные форумы не лишены рисков: история с недавней отменой в Сингапуре решения SIAC в пользу российской компании «Силовые машины» против вьетнамской PetroVietnam по спору на $570 млн показала, что и эти юрисдикции подвержены геополитическому давлению. Это сигнал для бизнеса: полностью безопасных гаваней не существует, и даже выбор нейтральной площадки требует тщательной проработки.

Предвзятость как главный вызов

В новых условиях на первый план выходит проблема беспристрастности арбитров. Как отмечают эксперты, арбитры из недружественных юрисдикций связаны не только своими личными законами (требующими соблюдения санкций), но и информационной повесткой, что порождает осознанную или неосознанную предвзятость. Она редко выражается в открытых заявлениях, чаще — в повышении стандарта доказывания для российской стороны, смещении бремени доказывания или расширительном толковании санкционных норм.

Кроме того, участилась и усложнилась сама процедура отвода арбитров. Как говорят юристы, стандартных проверок по Руководству IBA уже недостаточно — они не выявляют политизированность, а потому приходится прибегать к глубинному анализу социальных сетей кандидатов, их публичных высказываний, лайков и репостов. На основании таких проверок случаются успешные отводы, однако арбитражные институты зачастую игнорируют политические доводы, формально мотивируя свои решения ссылками на санкционную тематику спора.

Арбитражная среда не остается в долгу, формируя в ответ превентивные меры. В арбитражные оговорки все чаще включаются требования к гражданству и резидентству арбитров, преследующие своей целью исключение кандидатов из недружественных стран. Разрабатываются и специальные протоколы, такие как Anti-Sanctions Arbitration Protocol, которые обязывают арбитра подтверждать собственную «санкционную нейтральность» под угрозой лишения статуса.

Стратегия вместо шаблона

Архитектура арбитражных споров также меняется: прежде единые, сегодня они часто распадаются на десяток судебных баталий по всему миру. Российские компании, используя статьи 248.1–248.2 АПК РФ, обращаются в отечественные суды за запретом ведения разбирательств за рубежом; в ответ иностранные юрисдикции применяют «антиисковые» инъекции и угрозы уголовного преследования. Все это заставляет юристов и бизнес корректировать критерии выбора площадки, смещая их в сторону исполнимости решений: на первый план выходит не сама победа в арбитраже, а понимание, в каких юрисдикциях и каким образом окажется возможным привести решение в исполнение. Выросла и роль «санкционной адаптивности» арбитражной оговорки, включающей резервные институты, альтернативные места слушаний и протоколы на случай проблем с оплатой.

Рост российской экспертизы

Парадоксальным образом кризис стимулировал бурный рост российского арбитражного сообщества. Как отмечают эксперты, наступил своего рода «золотой век» отечественного арбитража: объем работы вырос, а число практикующих специалистов увеличилось в разы, в том числе благодаря новому поколению арбитров, которое пришло на смену «старой гвардии», и сильной когорте молодых юристов, прошедших школу международных конкурсов. Российские юридические фирмы, укрепившие команды, теперь самостоятельно ведут дела высочайшей сложности, которые раньше передавались в иностранные головные офисы, активно развивают внутреннее обучение, создают академии и системно готовят кадры, способные работать в условиях многопоточных и многолетних процессов.

Диверсификация споров

Структура споров также претерпела изменения: пик разбирательств по замороженным EPC-контрактам пройден, на первый план выходят споры, связанные с морской перевозкой, куплей-продажей товаров и финансированием. Отдельным растущим пластом стали инвестиционные арбитражи, где российские инвесторы оспаривают санкционные меры иностранных государств как форму «ползучей экспроприации». Эксперты также прогнозируют, что к 2027–2028 годам западные арбитражные центры столкнутся с новой волной российских споров, связанных с истечением шестилетнего срока исковой давности по английскому праву, регулировавшему большинство «досанкционных» контрактов.

Рэнкинг «Международный арбитраж»

Редакция „Ъ“ провела исследование-рэнкинг, посвященное российским юридическим фирмам в сфере международного арбитража.

Ключевой задачей исследования было выявить и оценить, как трансформировалась практика международных арбитражных разбирательств с участием российских сторон в период с 2023 по 2025 год. В фокусе внимания оказались ведущие отечественные юридические компании, которые не просто присутствуют на этом рынке, но задают на нем тон, беря на себя наиболее сложные и знаковые споры. В основе рэнкинга лежит всестороннее исследование, построенное на анкетировании самих юридических фирм*. Вся предоставленная ими информация использовалась редакцией строго в целях анализа и является конфиденциальной.

Команда аналитиков „Ъ“ провела тщательный отбор и оценку данных, рассматривая каждую фирму через призму комбинации объективных достижений и субъективной репутации. Окончательное решение о включении в рэнкинг и распределении позиций принималось редакцией на основе совокупности всех собранных данных.

Ключевые критерии оценки:

— количество и качество дел (учитывались как завершенные (до 20 за период 2023–2025 годов), так и текущие (до 20) дела;

— сложность и значимость дел (особое внимание уделялось прецедентным, высокобюджетным спорам и проектам уровня High-Profile (до пяти ключевых проектов);

— юрисдикционное разнообразие (оценивалась способность вести дела в разных юрисдикциях и в рамках различных правовых систем);

— репутация ключевых юристов (наличие в команде признанных «звезд» арбитража с выдающейся репутацией);

— масштаб и устойчивость команды (способность выставлять сильные рабочие группы на нескольких сложных процессах одновременно, не ограничиваясь одним-двумя ведущими партнерами);

— географический охват и возможности (способность вести дела в разных юрисдикциях и в разрезе разных правовых систем);

— восприятие рынком (субъективная оценка авторитета практики со стороны других игроков рынка, позволяющая получить конкурентный взгляд «извне» на репутацию фирмы).

** Компании, имеющие крупных клиентов в области международного арбитража, часто связаны обязательствами конфиденциальности и не всегда готовы предоставить для исследования информацию о проектах в этой сфере. Результаты исследования учитывают компании, предоставившие редакции необходимые данные для исследования.*

«ЛИДЕРЫ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ»
2026

Уже десять лет мы выявляем наиболее эффективные и надежные юридические фирмы, которые предлагают современные и инновационные консультационные услуги для корпоративных юристов.

— Сильные позиции
— Обширный трек-рекорд
— Ключевые отрасли права и экономики
— Последовательное подтверждение опыта на протяжении долгого времени

ИД «Коммерсантъ» приглашает юридические фирмы к участию.
Прием анкет до 31.01.2026

Реклама 18+ АО Коммерсантъ, ОГРН 1027700204751, г. Москва, пер. Оружейный, дом 41

юридический бизнес

«Технологии AI заменят тех юристов, которые не умеют ими пользоваться»

Партнеры E L W I **Федор Белых** и **Сергей Алехин** раскрыли детали масштабной интеграции искусственного интеллекта в свою арбитражную практику. В интервью „Ъ“ они рассказали, как AI помогает им готовить ходатайства об отводе арбитров, выстраивать стратегию допросов и преодолевать «проблему чистого листа», экономя юристам несколько дней работы. Несмотря на риски, эксперты уверены: в ближайшие годы AI станет таким же рутинным инструментом, как электронная почта, а юристы, не освоившие новых технологий, рискуют остаться не у дел.



Федор Белых



Сергей Алехин

— инновации —

— Расскажите, пожалуйста, каким образом и на каком этапе развития вашей арбитражной практики вы начали интегрировать в работу инструменты искусственного интеллекта?

ФЕДОР БЕЛЫХ: Фактически мы работаем с AI (artificial intelligence — искусственный интеллект.— „Ъ“) около трех лет. В прошлом году к E L W I присоединилась команда Сергея Алехина, чья работа посвящена международному арбитражу практически на 90% и которая в числе первых начала активно использовать инструменты AI в арбитражной практике. Соответственно, с их приходом мы значительно расширили перечень успешно зарекомендовавших себя в международной практике AI-инструментов, с одной стороны, и вывели на новый уровень их интеграцию внутри всей фирмы — с другой.

— И какие именно AI-инструменты и платформы вы используете в работе? Не углубляясь в детали, было бы интересно понять общую картину — это публичные сервисы вроде ChatGPT или какие-то кастомные решения?

СЕРГЕЙ АЛЕХИН: Технологическая экосистема в E L W I гибридная и состоит из нескольких уровней. Во-первых, мы используем ряд коммерческих продуктов — как отечественных, так и западных, а выбор между ними зависит от специфики дела, потребностей клиента и требований к конфиденциальности. Кстати, всеобщего скепсиса в адрес уязвимости тех данных, которые пользователь загружает в популярные западные платформы ChatGPT, Claude или Gemini, я не разделяю: когда мы говорим об «общедоступных» моделях, мы не должны забывать о существовании корпоративных версий с усиленной защитой, технологиях анонимизации данных и прочих инструментах, которые позволяют использовать большие языковые модели без какого-либо ущерба для конфиденциальности информации.

Во-вторых, параллельно мы применяем собственные внутренние разработки. И, в-третьих, разумеется, мы активно пользуемся узкоспециализированными legal tech платформами для юридических исследований — поскольку на российском рынке пока нет полноценных аналогов, чаще приходится выбирать западные решения,— и зависимости от интересующей нас юрисдикции по конкретному делу подключаем соответствующий профессиональный продукт.

— В каких задачах — в поиске стратегии, подготовке документов или анализе доказательств — AI приносит вам наибольшую пользу?

Ф. Б.: AI для нас в первую очередь решение «проблемы чистого листа». Когда мы готовим правовую позицию или делаем обзор судебной практики, особенно по иностранному праву, первичный запрос к системам AI помогает нам получить стартовую структуру, причем обычно довольно хорошего качества. Разумеется, полученный результат не является даже промежуточным и затем мы его тщательно перепроверяем, но он позволяет быстро нащупать ключевые идеи. Например, когда к нам поступает предложение по кандидатуре арбитра, мы можем попросить AI найти основания для его отвода в споре с определенными параметрами. Проанализировав открытые источники, система выдает компрометирующую его информацию, а мы, верифицировав ее, готовим мотивированное ходатайство об отводе.

Наша стратегия работы с AI включает в себя понимание рисков, выстраивание защиты, регулярные внутренние аудиты и постоянное обучение команды

С. А.: Другой яркий пример — подготовка к долгим арбитражным слушаниям, включающим перекрестные допросы свидетелей и экспертов. В таких случаях мы используем несколько AI-платформ: в первой создана постоянно пополняемая база знаний по лучшим техникам допроса — в ней мы «сжимаем» лучшие варианты из предыдущих процессов в детализированный промпт, а затем «скармливаем» этот промпт второй системе, которая на его основе и анализе материалов текущего дела генерирует первый драфт вопросов.

Ф. Б.: И здесь мы видим сочетание двух эффектов — не только решение пресловутой «проблемы чистого листа», но и серьезную оптимизацию работы: в таком кейсе AI помогает почти мгновенно структурировать огромный массив информации, который двум-трем юристам пришлось бы осмысливать и переносить на бумагу несколько дней. Таким образом, поверх базового преимущества мы получаем колоссальную экономию времени.

— Какие риски — например, утечки данных, ошибки алгоритма или потенциальной дискриминации — вы видите в применении AI-инструментов в области международного арбитража?

Ф. Б.: Важно понимать, что любое взаимодействие с цифровой средой изначально несет определенный риск для конфиденциальности. И в этом смысле AI — лишь инструмент, такой же, как и многие другие виды программного обеспечения. К сожалению, мы наблюдаем участившиеся случаи утечек данных и их последующей перепродажи в даркнете (скрытый сегмент интернета, который не индексируется поисковыми системами.— „Ъ“). Эта проблема затрагивает и юридический сектор, но не связана исключительно с AI. Следовательно, ключевой вопрос — в грамотном использовании технологии: мы должны четко понимать, какие данные и для чего загружаем в систему. При необходимости мы применяем дополнительные механизмы защиты — к примеру, используем инструменты предварительной анонимизации документов, размещенные на наших собственных серверах и обеспечивающие высочайший уровень конфиденциальности. Только после такой обработки обезличенные данные могут быть направлены в публичные языковые модели. Мы идем на это по той причине, что эффективность анализа, которую демонстрируют большие модели, невозможно воспроизвести на локальных вычислительных мощностях.

С. А.: Наш главный принцип — соблюдение прозрачности в общении с клиентами. Соответственно, мы обеспечиваем полную транспарентность в отношении использования нами любых технологий, особенно AI. Кроме того, очень важно прописывать условия использования AI в договорах с клиентами — особенно в рамках российского законодательства, поскольку профильные ассоциации и регуляторы пока не могут предложить исчерпывающие руководства по этому вопросу. По итогу наша стратегия работы с AI включает в себя понимание рисков, выстраивание защиты, регулярные внутренние аудиты и постоянное обучение команды.

В десятилетнем горизонте нас может ждать изменение самой природы арбитражных разбирательств

— Какое долгосрочное влияние окажет повсеместное внедрение AI на безопасность, прозрачность и эффективность международного арбитража? Если смотреть в перспективу десяти лет, как изменится арбитраж, который мы знаем сегодня?

Ф. Б.: Пока это во многом область для предположений. Однако, когда использование AI станет повсеместным и перестанет быть скрытой практикой, мы можем увидеть существенные изменения. Команды, которые научатся использовать AI наиболее эффективно, безусловно, получат значительное конкурентное преимущество — в профессиональном сообществе уже неоднократно звучал тезис о том, что AI не заместит всех юристов, но заменит тех, кто не умеет с ним работать.

Что до арбитражных институтов, некоторые из них уже используют эти технологии для оптимизации рутины, но пока на базовом уровне и, как правило, негласно — ведь многие из них, включая Международную торговую палату (ICC) и Лондонский международный арбитражный суд (LCIA), обладают столетней историей и чрезвычайно консервативно подходят к вопросу нововведений. В то же время другие центры, например Сингапурский международный арбитражный центр (SIAC) или Швейцарский арбитражный центр (SAC), проявляют бо́льшую гибкость. Со стороны клиентов мы также видим активный интерес: на корпоративном уровне формального разрешения на использование AI может и не быть, но на практике юристы уже им пользуются. Я бы сказал, что это естественный этап внедрения любой новой технологии.

В теории рост эффективности и сокращение времени на подготовку способны привести к резкому уменьшению сроков рассмотрения дел, но, с моей точки зрения, столь оптимистичный сценарий маловероятен — кардинального прогресса в сроках пока нет, и, более того, в некоторых случаях длительность разбирательств даже возрастает. Причина — в системной проблеме: количество дел растет, а число арбитров надлежащей квалификации — нет. Есть востребованные арбитры, которых стороны хотели бы назначать постоянно, но их графики загружены на 70–80%. И даже если юристы с помощью AI начнут готовить дела значительно быстрее, это может создать эффект «бутылочного горлышка» на этапе рассмотрения арбитрами, которые физически не успеют реагировать с той же скоростью.

С. А.: Я разделю прогноз на два горизонта: пять и десять лет. В пятилетнем горизонте я рассчитываю увидеть, во-первых, четкие международные соглашения или регламенты, регулирующие использование AI, причем я имею в виду не избыточное регулирование, а базовые правила и принципы ответственности.

Во-вторых, я надеюсь, что люди окончательно примут технологию как рутинный инструмент наравне с электронной почтой или (ранее) факсом. Речь пока идет не о трансформации, а об автоматизации — AI возьмет на себя стандартные задачи, которые юристы выполняли и раньше, но теперь за них это будет делать алгоритм.

А вот в десятилетнем горизонте нас может ждать более трансформационный сценарий — например, изменение самой природы арбитражных разбирательств. Например, вместо очного присутствия стороны будут предоставлять свои позиции в документарной форме, а арбитр, проанализировав все материалы при помощи продвинутых алгоритмов, сможет вынести решение без проведения традиционных устных слушаний. Это устранит необходимость в стенографистах, расшифровках и длительных процедурах и в итоге кардинально изменит профессию.

Наш главный принцип — соблюдение прозрачности в общении с клиентами. Мы обеспечиваем полную транспарентность в отношении использования нами любых технологий, особенно AI

Кроме того, я полагаю, что появится новый класс споров, непосредственно связанных с AI. Приведу пример: в прошлом году на крупной международной арбитражной конференции проходила отдельная сессия по спорам, связанным со строительством дата-центров. Это уже не просто строительные или IT-споры, а отдельная узкоспециализированная категория, сочетающая в себе элементы ГЧП, технологий и инфраструктуры. И мы видим, что технология не только облегчает работу, но и порождает совершенно новые, комплексные правовые поля, требующие соответствующей экспертизы.

— Что бы вы посоветовали коллегам, которые только начинают знакомство с AI и опасаются отстать от стремительно развивающегося рынка?

Ф. Б.: Догонять. Но делать это системно. Мы сами не так давно запустили для арбитражной команды внутренние курсы, а сейчас масштабируем их на всю фирму. Мы хотим, чтобы в компании не осталось человека, который не умел бы пользоваться AI-инструментами, и Сергей разработал методику по выстраиванию такого обучения.

С. А.: Для новичков критически важен системный подход. Необходимо либо привлечь внешних консультантов, либо создать внутри компании собственный «эпицентр компетенций», неформальную рабочую группу. Главное — действовать планомерно. Если мы просто разрешим всем использовать случайные инструменты с рынка, даже самые дорогие и защищенные, это приведет к хаосу с точки зрения как безопасности, так и стандартизации процессов. Информация окажется разрозненной, и это никому не поможет.

Поэтому первым делом нужно выбрать единую технологическую платформу, а затем организовать поэтапный подход. Перед этим я рекомендую компании оценить свои операционные издержки, понять бизнес-перспективу и начать с небольших пилотных проектов, чтобы быстро добиться первых успехов.

Дальше вы назначаете человека, который будет двигать эту тему вперед (обучившегося самостоятельно либо прошедшего специализированное обучение), и выбираете область для апробации. Не стоит сразу внедрять AI повсеместно — лучше начать с конкретной задачи, например оцифровать для корпоративных юристов процесс подготовки документов для общих собраний акционеров. Это направление отлично автоматизируется, а его потенциал огромен: объем работы, выполняемый пятью юристами за неделю, можно выполнить силами тех же юристов за один день.

Протестируйте технологию в рамках одного небольшого подразделения: пусть команда погрузится в процесс, поймет, как это работает, а затем на этом успешном кейсе уже можно обучить остальных коллег. Но формализовать процесс на старте, как я и говорил, критически важно: проконтролируйте юридические аспекты, убедитесь в согласии клиентов на использование их данных и пропишите это в договорах.

Ф. Б.: И здесь я бы предостерег коллег: будьте крайне внимательны при выборе консультантов или внешних курсов. С учетом специфики области на рынке появилось много предложений от сомнительных «гуру», но на практике их советы часто оказываются бесполезны или даже откровенно вредны.

На сегодняшний день ниша качественных AI-консультантов для юристов практически не заполнена и заказать такую услугу на рынке пока невозможно. Мы в E L W I готовимся предложить нашим клиентам новый сервис, который бы помогал им сформировать первоначальное понимание и грамотное техническое задание для внедрения AI в ежедневную работу.

— В завершение — какие ключевые навыки, по вашему мнению, нужны юристам в наступающую AI-эпоху?

С. А.: Я бы отнес к необходимым навыкам критическое мышление и здравый скепсис: важно не только понимать, как работает система, но и осознавать ее естественные ограничения. Это алгоритмы, основанные на статистике, в них нет человеческого разума или децентрализованного сознания, и мы часто пытаемся описать новые технологии привычными нам понятиями, к которым они на самом деле не сводятся.

Ф. Б.: Основной навык — это умение «общаться» с AI. Мы специально сохраняем все наши промпты в общем доступе для всех юристов компании, чтобы было видно: один и тот же запрос, сформулированный по-разному, дает совершенно разный результат. Если задать вопрос правильно, можно получить полезный ответ — и это базовый навык. Ему должен предшествовать навык нулевого уровня — базовое понимание того, как работают эти технологии, каковы их основные принципы. И, конечно, нам, как юристам, важно оставаться в курсе быстро меняющегося регулирования в этой сфере.

Беседовала Юлия Карапетян

юридический бизнес

ДЯКИН ГОРЦУНЯН ПАРТНЕРЫ

Стройспоры решаются быстрее

Партнер практики разрешения споров «Дякин, Горцунян и партнеры» **Владимир Пестриков** отмечает, что до 90% решений независимых советов по спорам исполняются сторонами добровольно, что позволяет избежать дорогостоящего арбитража и не останавливать стройку. Принцип, закрепленный в международных контрактах FIDIC, теперь на фоне санкционных ограничений получает развитие и в российской практике.



«ДЯКИН, ГОРЦУНЯН И ПАРТНЕРЫ»

— практика —

Институт адъюдикации в качестве доарбитражного способа урегулирования споров получил активное распространение в строительной отрасли с введением в типовые формы строительных контрактов FIDIC 1999 году. Впоследствии эти положения были дополнены и усовершенствованы в обновленных книгах FIDIC 2017 года на основе накопившегося опыта их применения.

Адъюдикация предполагает соглашение сторон о создании специального независимого органа — совета по спорам, которому стороны строительных контрактов передают право рассматривать свои разногласия. Такие советы не заменяют собой арбитражное разбирательство, а предназначены содействовать сторонам в предотвращении или урегулировании споров на ранней стадии. При этом стороны, несогласные с рекомендациями или решениями совета, сохраняют возможность впоследствии обратиться в арбитраж (третейский суд), который не связан мнением совета и рассматривает спор de novo, то есть заново.

В зависимости от условий соответствующего контракта советы по спорам могут состоять из одного или трех членов, которые должны быть независимы от сторон спора и, как правило, избираются сторонами или назначаются по согласованным правилам.

В большинстве современных строительных контрактов предусматриваются постоянные советы, которые создаются на весь период строительства и рассматривают все возникающие у сторон разногласия (хотя в некоторых случаях допускается формирование советов ad hoc под конкретные споры). Стадия рассмотрения спора в совете является, как правило, обязательной, то есть спор нельзя передать напрямую в арбитраж, за исключением особых случаев, когда стороны не приступили к формированию совета или препятствуют его формированию. Подобные положения отражены, в частности, в последней редакции типовых контрактов FIDIC 2017 года.

В зависимости от степени обязательности принимаемых ими актов советы по спорам разделяются на два вида. Первый — советы по рассмотрению споров (Dispute Resolution Boards), которые по итогам рассмотрения спора выносят «рекомендации», не требующие немедленного исполнения сторонами. Любая сторона может заявить о своем несогласии с рекомендацией совета в установленный срок (например, в течение 28 дней по контрактам FIDIC), и тогда спор может быть передан в арбитраж. В противном случае рекомендация становится окончательной и обязательной для исполнения по истечении указанного срока.

Второй вид советов — советы по адъюдикации споров (Dispute Ajudication Board), которые выносят обязательные для сторон «решения», подлежащие немедленному исполнению. Но и в этом случае любая сторона может оспорить такое решение и передать спор в арбитраж в установленный срок. Таким образом, в отношении решений совета по адъюдикации действует принцип pay now, argue later («сначала заплати, потом оспаривай»), что и отличает их от рекомендаций совета по рассмотрению споров, которые не обладают обязательной силой (хотя могут быть исполнены сторонами добровольно). Например, если совет по адъюдикации выносит решение о том, что заказчик должен оплатить подрядчику стоимость дополнительных работ, заказчик должен произвести такую оплату незамедлительно, даже если он не согласен с решением совета и намерен передать спор в арбитраж, который впоследствии вынесет финальное решение по этому вопросу.

Отличительными чертами адъюдикации являются сокращенные сроки рассмотрения разногласий (например, в течение 84 дней по правилам FIDIC) при относительно невысоких затратах сторон по сравнению с арбитражем. Советы по спорам позволяют эффективно разрешать относительно небольшие разногласия, часто связанные с различными техническими аспектами строительства, тем самым сохраняя определенность в отношениях сторон и расчетах между ними и в конечном счете обеспечивая непрерывное исполнение контрактов, в то время как арбитражное разбирательство зачастую приводило бы к приостановке строительных работ на долгие месяцы, а то и годы. Важно подчеркнуть и то, что члены постоянных советов по спорам, как правило, глубоко погружены в специфику проекта, поскольку обычно вовлечены в него с самых начальных стадий проектирования и строительства. Это делает наличие совета по спорам особенно полезным в сложных и долгосрочных проектах — например, при строительстве промышленных или инфраструктурных объектов.

Эффективность адъюдикации напрямую зависит от степени доверия сторон к совету по спорам и уважения его решений. Поэтому очень важно, чтобы в состав совета входили лица, которые обладают соответствующими компетенциями, опытом и высоким авторитетом в соответствующей отрасли. По различным неофициальным оценкам, около 80–90% рекомендаций и решений советов по спорам не переходят в арбитраж, то есть исполняются добровольно. В нашей практике мы встречаем примеры, когда на протяжении одного строительного проекта в течение нескольких лет совет по спорам рассматривает более десятка разногласий и выносит по ним решения, которые стороны добровольно исполняют. Это очень хорошие показатели, которые свидетельствуют о значительной экономии времени и средств участников и позволяют сохранять рабочие отношения между ними в ходе реализации контрактов.

Безусловно, у адъюдикации имеются и свои недостатки, которые являются продолжением ее достоинств. Так, у выигравшей спор стороны могут возникнуть сложности с принудительным исполнением решения или рекомендации совета, даже если они стали обязательными и окончательными. В большинстве юрисдикций отсутствует специальный механизм принудительного исполнения обязательных решений советов по спорам через судебную систему, в связи с чем кредитор будет вынужден сначала обращаться в арбитраж (согласно арбитражной оговорке в контракте), чтобы получить арбитражное решение о таком исполнении, а затем уже, в свою очередь, приводить в исполнение само это арбитражное решение.

Встречаются случаи, когда участники строительных проектов не придают должного значения роли советов по спорам, механически включая положения типовых строительных контрактов и воспринимая советы как пустую формальность на пути к арбитражу.

Наконец, упрощенная и ускоренная процедура рассмотрения в совете подходит не для каждого спора. Например, она не предназначена для некоторых категорий споров, затрагивающих основополагающие обязательства сторон и значительный размер ответственности — таких, например, как споры о расторжении строительных контрактов. В силу масштаба и значимости для сторон таких споров они в любом случае оказываются в арбитраже, а их рассмотрение в совете по спорам лишь приводит к потере времени и дополнительным расходам.

В заключение нельзя не отметить особую значимость Международной торговой палаты в формировании и развитии практики адъюдикации в мире. Исторически типовые контракты FIDIC содержат арбитражную оговорку о применении Правил арбитража при МТП. Кроме того, Центр альтернативного разрешения споров МТП разработал специальные Правила о советах по спорам (действующая редакция от 1 октября 2015 года), в которых детально излагаются все лучшие практики, касающиеся формирования, полномочий и процедуры деятельности таких советов. Пользователи могут включать применение этих правил в свои строительные или иные контракты.

В последнее время адъюдикация активно развивается и в российской практике. В феврале 2025 года Российский арбитражный центр разработал «Правила адъюдикации (урегулирования разногласий) советами по спорам», отражающие выработанные международной практикой современные тенденции и подходы. В свете трудностей, которые российские стороны испытывают в вопросах доступа к иностранным институтам по разрешению споров в последние годы по причине санкций, эта инициатива представляется весьма своевременной и востребованной.

Адаптация арбитражных условий

— мнение —

Практически любой международный арбитражный спор с российскими сторонами сегодня так или иначе затронут санкциями. И для российских участников обеспечение его нормального рассмотрения — то есть прежде всего беспристрастного и независимого разрешения спора составом арбитров — является ключевым.



LEVEL LEGAL SERVICES

Санкции стали своего рода и «раковой опухолью», и «новой чрезвычайщиной» международного арбитража. Они создали огромное число больших и малых правовых диспаритетов, поражений в правах, неравенств возможностей, прямых ограничений, фактических бойкотов и иных асимметрий, блокируя для российских сторон доступ к нормальному правосудию, каким его всегда знало международное юридическое сообщество. Связанные с этим споры составляют предмет судебно-арбитражных баталий последнего времени по защите российских сторон за рубежом и идут с переменным успехом. Прежде всего они затрагивают назначение и отвод арбитров; применение санкций с учетом личного права арбитра, права места рассмотрения спора, права, применяемого к существу спора; отмену и исполнение арбитражных решений, которые могут противоречить санкциям; антиисковые запреты.

Ответом российского бизнеса на эти сложности стало ускорение начавшейся в 2014 году и ставшей массированной в 2022-м переориентации с западных на восточные центры разрешения международных споров — в HKIAC (Гонконг), DIAC (Дубай), SIAC (Сингапур) и прочие. Однако такой подход по применению стратагемы «бегство как лучший выход» при своей эвристичности не решил всех проблем. Из-за тотальности санкционной ситуации для российских сторон простая релокация спора в дружественную или «полудружественную» восточную юрисдикцию с использованием стандартных арбитражных оговорок (документации) по разрешению спора недостаточна.

Такие арбитражные центры также включают значительное количество арбитров из недружественных юрисдикций, которые могут быть назначены на спор и предубеждены к российским сторонам. В свою очередь, и местные арбитры, прямо или косвенно, из-за давления коллег по цеху или по иным причинам, могут применить по существу спора санкционные нормы. При этом их арбитражные правила и процедуры, а также инфраструктура ведения споров, которая должна выдержать эффект санкций, не всегда находятся на высоте. В иной, близкой к недружественной парадигме могут действовать и государственные суды.

Как показывает практика, даже популярные юрисдикции преподносят сюрпризы — в Сингапуре недавно апелляционный суд отменил решение SIAC по спору на $570 млн в пользу российской компании «Силовые машины» против вьетнамской PetroVietnam. В ОАЭ судом первой инстанции Дубайского международного финансового центра (DIFC) был вынесен беспрецедентный антиисковой приказ против России по запрету на ведение российских судебных разбирательств по делу Wintershall.

Также не следует исключать возможность (правда, пока больше теоретическую), что риски новых и вторичных санкций или радикального изменения обстановки на Востоке из-за глобальных геополитических изменений могут материализоваться в неблагоприятной форме и масштабе, которые российские стороны уже видели для себя на Западе с 2022 года. Это может вызвать очередной исход российских сторон в поисках благоприятных «якорных» юрисдикций для арбитража в отсутствие общепризнанного на сегодняшний день нейтрального арбитражного центра. В годы холодной войны для споров категории «Восток—Запад» таким был Арбитражный институт Торговой палаты города Стокгольма — кажется, теперь он безвозвратно утратил свой статус.

Однако спасение утопающего — дело рук самого утопающего: обеспечение санкционной нейтральности, чтобы создать условия для «нормального» разрешения арбитражного спора, недопустимо отдавать на аутсорс государству, арбитражной институции, стандартным общим условиям или другой стороне. Важным правовым средством для этого является сам договор, который выступает мощным и гибким правовым регулятором деятельности сторон. Договор в состоянии системно спроектировать санкционную нейтральность ведения арбитража, обеспечивая адаптацию его арбитражных положений ко всему спектру изменения обстоятельств.

Положения арбитражной оговорки (соглашения) договора должны задать гибкий режим правового регулирования адаптации, достигая в каждом конкретном случае баланса с учетом интересов и рисков сторон.

При этом односторонняя адаптация арбитражных положений договора (например, при возникновении спора выбор лишь стороной, какую именно процедуру или способ разрешения спора использовать) ограничена на практике. К тому же из-за нарушения прав сторон она встречает затруднения с исполнением в ряде юрисдикций. Также, когда спор уже возник, стороны редко совместно соглашаются на адаптацию положений договора при изменении обстоятельств — особенно когда, как в случаях с санкциями, они явно благоприятны для одной и неблагоприятны для другой стороны.

Поэтому на протяжении всего цикла жизни договора важно как использовать сразу встроенные в него и работающие способы автоматической адаптации его арбитражных положений (например, использование того или иного нейтрального центра по назначению арбитра за стороны или председателя, если выбранный сторонами арбитражный центр или сами стороны не могут провести назначение), так и предоставить составу арбитража при необходимости самому адаптировать положения арбитражной оговорки. Например, это может быть связано с правом состава арбитража, которое дано ему сторонами, изменить место арбитража, место слушания или даже применимое право арбитража (lex arbitri) при принятии санкций, создающих существенные затруднения или невозможность ведения арбитража в первоначально выбранной сторонами юрисдикции. Такие полномочия состава также могут включать права адаптировать валюты арбитражных сборов для скорейшего прохождения платежей или арбитражного решения для повышения его исполнимости.

Выбирая институциональный арбитражный регламент в качестве оптимальной арбитражной платформы для ведения санкционных споров, российские стороны сейчас все чаще предпочитают HKIAC. В случае же арбитража ad hoc в качестве наилучшего варианта рассматривается Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.

Выбор права недружественных стран для разрешения по существу российского спора, включая популярное английское право, следует исключить из-за риска применения при этом санкций: вместо этого надо использовать развитые правопорядки нейтральных стран — например, Гонконга,— или положения международного торгового права lex mercatoria, в качестве варианта которого могут применяться Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (2010).

Важнейшей проблемой для российских сторон при выборе арбитров является назначение их из числа тех недружественных стран, что ввели санкции против России. Это связано как со «страновым» предубеждением таких арбитров, так и потенциально с обязанностью применения ими санкций в силу личного закона арбитра. С учетом этого целесообразно прямо включать в требования в арбитражной оговорке к арбитрам сторон их обязанности по сохранению санкционной нейтральности. Например, в арбитражном споре в HKIAC, к которому применяются санкции, председатель состава арбитража должен быть нейтральным и не быть гражданином или резидентом страны, связанной с санкциями.

Более эффективной представляется рекомендательная модель Протокола эффективного арбитража в условиях действия односторонних санкций (Anti-Sanctions Arbitration Protocol, ASAP). Она разработана Арбитражной ассоциацией в составе ведущих российских арбитражных практиков. Ее условия требуют прямого подтверждения санкционной нейтральности от всякого арбитра при его назначении в санкционный спор. В силу этого арбитр обязан подписать декларацию о независимости и доступности, гарантирующую, что в отношении сторон, арбитров, спора или арбитражного разбирательства отсутствуют санкции, которые могут повлиять на арбитра в силу его гражданства, места жительства, места проведения арбитража или иной связи. Такая санкционная нейтральность обеспечивается специальной процедурой раскрытия информации арбитром и последствиями для него за ее нарушение, включая прекращение статуса арбитра и отказ от гонорара арбитра. Для эффективной защиты своих прав российским сторонам рекомендуется шире использовать и развивать эти и иные передовые договорные технологии для адаптации арбитражных условий к изменению обстоятельств, в том числе к санкциям.

Алексей Дудко, старший партнер LEVEL Legal Services

ДЯКИН ГОРЦУНЯН ПАРТНЕРЫ

Ответственный момент

Для российского бизнеса вопрос, где судиться с иностранным контрагентом, за последние три года перестал быть чисто технической строкой в разделе «разрешение споров». Санкции, ответные меры, ограничение платежей и рост политических рисков превратили выбор арбитражного института и места арбитража в элемент судебной стратегии. Если до 2022 года в договорах с иностранцами часто «по умолчанию» фигурировали Лондон (LCIA), Париж (ICC), Вена (VIAC), Стокгольм (SCC), то с 2022-го эта логика потребовала пересмотра. Советники практики разрешения споров «Дякин, Горцунян и партнеры» **Евгений Воронин** и **Александр Назаров** — о том, как изменилась карта форумов.



Евгений Воронин



Александр Назаров

— тенденции —

От нейтралитета к политическому контексту

Основные европейские арбитражные центры (LCIA, VIAC, ICC, SCC) долгое время считались эталонными. Но санкционные ограничения и сопутствующие финансовые риски фактически разрушили прежнюю модель: российским компаниям стало сложно оплачивать арбитражные сборы, привлекать локальных консультантов и номинировать арбитров.

Кроме того, параллельно усилилось влияние национальных судов тех стран, где располагаются арбитражные институты. То, что раньше считалось исключением, стало нормой: национальная судебная система вмешивается в арбитражный процесс, особенно если спор связан со стороной из санкционного списка. Для российского бизнеса это означает, что «нейтральность» классических европейских центров стала относительной. Цена ошибки выросла, а выбор форума в новых контрактах перестал быть рутинным. Поэтому сегодня выбор таких центров российскими компаниями, скорее, исключительный случай.

При этом российские компании не прекратили обращаться в европейские арбитражные центры: Россия по-прежнему входит в число ведущих юрисдикций по числу споров в LCIA, ICC и SCC. Однако эта статистика отражает не текущие предпочтения, а правовую инерцию, которая поддерживается двумя факторами. Во-первых, это сила арбитражных оговорок в «досанкционных» контрактах, которые продолжают порождать споры. Во-вторых, это долгий срок исковой давности по английскому праву (как правило, шестилетний), которое было стандартом для крупных международных сделок до 2022 года. Поэтому можно предположить, что еще несколько лет тенденция будет сохраняться.

«Битва юрисдикций» как элемент стратегии спора

Актуальные вызовы привели к появлению в различных юрисдикциях самых разных решений и правовых механизмов. Так, с 2020 года в России действуют (а с 2022 года — и активно применяются) статьи 248.1–248.2 АПК, позволяющие российским компаниям обращаться в российские суды за запретом на ведение разбирательства в иностранных судах и арбитражах, если санкции мешают им защищать свои права. Тем самым возникает параллельная система защиты: спор может идти за рубежом, но российская сторона получает возможность блокировать процесс или снижать его последствия через российские суды.

Ответные меры не заставили себя ждать: иностранные юрисдикции разработали собственный арсенал контрмер. Российским компаниям, переносящим споры на родину из-за санкций, теперь грозят «антиисковые» запреты в Англии и других странах общего права с риском уголовного преследования за «неуважение к суду». Более того, 14-й пакет санкций ЕС прямо нацелился на статьи 248.1–248.2 АПК РФ, разрешив европейским контрагентам взыскивать компенсацию за такой перенос, а также вводить против российских истцов персональные санкции. К этому добавляются ожесточенные битвы за отмену или принудительное исполнение арбитражных решений.

В итоге единый арбитражный спор распадается на десяток судебных баталий по всему миру. В таких условиях выстраивание стратегии требует учета всего спектра возможных ходов и контрходов на много лет вперед в условиях крайне нестабильного правового ландшафта.

Арбитражный «поворот на Восток»

В текущих реалиях российские компании стали все чаще включать в контракты азиатские и ближневосточные арбитражные центры. Сингапур (SIAC) и Гонконг (HKIAC) еще до 2022 года развивали репутацию современных арбитражных хабов — технологичных, гибких и менее подверженных политическим колебаниям. Теперь к ним добавились площадки в ОАЭ, Катаре, материковом Китае, Малайзии, Казахстане и Турции.

Преимущество таких форумов для российских компаний заключается не только в географической и политической нейтральности, но и в инфраструктуре: платежи проходят надежнее, отсутствуют логистические сложности для участия представителей, свидетелей и экспертов в очных слушаниях, а арбитры готовы работать с российскими сторонами, не опасаясь за собственный комплаенс. Однако последние тенденции показывают: полностью лишенных рисков форумов нет нигде. Для бизнеса это прямой сигнал: даже выбор нейтральной азиатской площадки не исключает непредсказуемости правоприменения.

Важные аспекты при выборе форума

На основе практики последних лет можно выделить несколько ключевых критериев, которые российские компании сегодня учитывают при выборе нейтрального форума. Среди них — исполнимость на практике, а не в теории. Даже идеально составленное решение арбитража западной юрисдикции может быть заблокировано в России, если суды сочтут его противоречащим публичному порядку. И наоборот — решение, частично отмененное за рубежом, может быть признано в РФ.

Важна и предсказуемость национальных судов места арбитража: необходимо учитывать не только практику по отмене решений, но и отношение судов к санкционным аргументам и вопросам справедливого разбирательства, возможность получения обеспечительных мер. Кроме того, следует стараться минимизировать риск параллельных разбирательств. Эффективный выбор форума должен минимизировать риск параллельных разбирательств в различных юрисдикциях, в том числе возможных «антиисковых» запретов.

Еще один немаловажный критерий — «санкционная адаптивность» арбитражной оговорки. Сегодня в договорах все чаще встречаются резервные арбитражные институты, альтернативные места слушаний, протоколы на случай невозможности оплаты пошлин, а также возможность проведения полностью дистанционного процесса без физического присутствия на слушаниях. Нужно смотреть и на готовность арбитров работать с российскими сторонами. Некоторые именитые специалисты перестали принимать назначения в делах с участием российских компаний; азиатские и ближневосточные центры в этом плане демонстрируют большую гибкость, а часть арбитров даже переехала в Азию, чтобы подчеркнуть свою политическую нейтральность.

Не последним по значимости критерием выступает и платежная инфраструктура — простая способность оплатить сборы и услуги юристов стала фактором юридической стратегии. Какие-то арбитражные центры выстроили новые и удобные механизмы приема платежей, другие — нет; при этом технические на первый взгляд проблемы могут полностью заблокировать арбитражное разбирательство.

Архитектура спора как часть стратегии

Последние три года продемонстрировали, что эпоха универсальных нейтральных арбитражей закончилась. Теперь выбор форума не ритуальная строка в контракте, а один из ключевых элементов международной стратегии российской компании. Прежнее правило «выбираем Лондон или Париж — не ошибемся» больше не работает.

Сейчас Россия, Азия и Ближний Восток формируют разнообразный ландшафт разрешения споров, в котором каждый форум имеет свои плюсы и минусы. И в этих условиях один вопрос становится определяющим: где спор можно не только выиграть, но и исполнить полученное решение?

Поэтому российским компаниям приходится мыслить не о том, «какой арбитраж вписать в оговорку», а как выстроить целую архитектуру разрешения споров — с планом А, планом В и пониманием того, в каких юрисдикциях и каким образом придется отстаивать результат, когда арбитраж закончится. И чем более турбулентной становится международная политика, тем важнее становится не просто выбор форума, а грамотное управление всеми юрисдикциями, в которых может «приземлиться» спор.

Знают свое место

— практика —

В эпоху санкций российский бизнес столкнулся в международном арбитраже с новой реальностью: принцип беспристрастности арбитров зачастую перекрывается их политическими взглядами. Как показывает практика, арбитры из недружественных юрисдикций все чаще демонстрируют системную предвзятость, а институты их назначения игнорируют доводы российской стороны при выборе председательствующего. На примере успешных и неудачных отводов управляющий партнер VERBA LEGAL ТАТЬЯНА НЕВЕЕВА анализирует, как выявлять скрытые риски и какие превентивные меры — от сканирования соцсетей до проработки арбитражной оговорки — позволяют обеспечить справедливое разбирательство.



VERBA LEGAL

Одно из основных преимуществ международного арбитража перед государственными судами — возможность выбрать тех людей, которые будут рассматривать спор. Этот тезис был актуален всегда, и выбор конкретного арбитра во многом обуславливается доверием к его профессионализму, честности и, конечно, беспристрастности. Беспристрастность арбитра обеспечивается в том числе за счет доскональной проверки объективных фактов, свидетельствующих о наличии потенциального конфликта интересов. Случаи наличия последнего систематизированы в Руководящих принципах относительно конфликта интересов в международном арбитраже, разработанных IBA, и включают в себя набор ситуаций, в которых арбитры и стороны, вероятнее всего, имеют тесную связь.

Однако, помимо очевидного конфликта интересов, особое внимание следует обращать на потенциальную неосознанную предвзятость арбитра, которая формируется под воздействием присущих всем людям когнитивных искажений и сама по себе является практически неотъемлемым свойством психики. Выявить такую предвзятость арбитра было всегда непросто, но мы предпринимали максимум усилий, собирая информацию об арбитрах, изучая открытые источники, публикации и социальные сети и собирая отзывы коллег в рамках арбитражных недель.

Отсутствие негативного отношения к России и российским лицам всегда было одним из ключевых факторов, подлежащих проверке. Тем, кто не сталкивался с международным арбитражем, может показаться, что известные образованные люди, которых обычно предлагают в арбитры, просто не могут быть предвзяты по принципу принадлежности к определенной политической группе, расе, национальности, религиозным взглядам, однако практика показывает обратное.

Так, в деле World Anti-Doping Agency v. Sun Yang and Federation Internationale de Natation, CAS 2019/A/6148 решение арбитража было отменено, поскольку китайский спортсмен уже после разбирательства выяснил, что председательствующий арбитр размещал в своем аккаунте в Twitter посты с использованием расистских эпитетов в отношении китайцев. В целом при правильном подходе к проверке арбитров такая ситуация в принципе не должна была иметь место и, если бы в отношении арбитра в ходе разбирательства в CAS провели проверку по публичным источникам, в отношении него был бы заявлен отвод задолго до завершения арбитража.

В деле The Owners of the Steamship Catalina & The Owners of the Motor Vessel Norma, [1938] 61 Lloyd's Rep. 360 в ходе слушания консультант одной из сторон сослался на спор с участием итальянской стороны, на что арбитр критически высказался в отношении достоверности показаний итальянцев и отметил, что скорее поверит норвежцам. Приводить здесь соответствующую цитату не позволяет этика, но сложно представить себе, что такие высказывания возможно допустить в рамках рассмотрения арбитражного спора. В другом деле, Crescent Petroleum Company International Limited, Crescent Gas Corporation Limited v. National Iranian Oil Company, PCA Case No. 2019–03, известный арбитр был отведен в связи с обвинениями в предвзятости к лицам определенной религиозной группы.

Эти примеры нужны для демонстрации того, насколько серьезными могут быть когнитивные искажения даже у профессиональных, известных на весь мир арбитров. В современных геополитических реалиях российским сторонам следует с особой осторожностью подходить к выбору арбитра, учитывая риски, связанные с его возможной небеспристрастностью по отношению к России. Ориентироваться на вес и репутацию арбитра следует далеко не всегда; в большинстве случаев мы предлагаем выбирать российских кандидатов или кандидатов из нейтральной юрисдикции.

Проверка арбитра на отсутствие предвзятости проводится все теми же способами, что и раньше: это сбор отзывов от коллег, доступной информации из публичных источников и социальных сетей. Мы также предпочитаем лично знакомиться с арбитрами и проводить хотя бы видеоинтервью с теми, кто прошел первоначальную проверку.

В нашей практике есть один из примеров, где нам удалось успешно отвести арбитра в недружественном форуме: в своем заявлении мы сделали акцент на том, что очевидно беспокоило нас как российскую сторону. Предложенный кандидат на пост председателя трибунала допускал эмоциональные высказывания в соцсетях относительно российско-украинского конфликта, называя его «зверством»; поддерживал позицию о том, что любой юрист в Российской Федерации, который не высказывался против специальной военной операции, способствует совершению актов агрессии; требовал исключения российских студенческих команд из конкурса Willem C. Vis ICA Moot, несмотря на то что многие члены международного арбитражного сообщества были против несправедливого отношения к российским студентам. Вся перечисленная информация была собрана традиционным уже способом — путем изучения пабликов и социальных сетей.

Заявленный нами отвод был успешен, однако мотивировка арбитражного института сводилась к тому, что арбитр допустил высказывания относительно санкций, а санкции — один из вопросов настоящего спора. При этом институт отметил, что каждое лицо свободно иметь свои собственные политические взгляды, продемонстрировав тем самым, что остальные доводы российской стороны не имеют значения.

Этот пример показывает, что арбитражные институты (по крайней мере в недружественных юрисдикциях) могут игнорировать аргументы российской стороны о наличии у потенциального арбитра очевидной предвзятости к России как политическому актору, что может повлиять и на его восприятие российской стороны спора. Интересно отметить то обстоятельство, что уже после отвода председательствующего из недружественного государства арбитражный институт снова назначил арбитра из той же страны. Проведенные с арбитражным центром консультации подтвердили, что у него нет намерения удовлетворять просьбы российских сторон о предложении в качестве председательствующего арбитра из нейтральной юрисдикции. Это следует учитывать, в частности, при формировании арбитражных оговорок.

Сегодня при заключении арбитражных соглашений мы рекомендуем зафиксировать в них требования к единоличному арбитру или председательствующему состава арбитража, исключив возможность назначения граждан тех государств, которые ввели санкции против России. Аналогичная проблема, по крайней мере согласно нашему опыту, отсутствует при рассмотрении спора в арбитражных центрах нейтральных государств — как правило, они идут навстречу российской стороне в выборе арбитра из таких стран, как Индия, Турция или Китай. Также мы все еще полагаем возможным назначение арбитров из Сингапура, несмотря на введение им ограниченных санкций в отношении российских лиц. В целом Сингапур продолжает активно продвигать себя как интересный для российских сторон форум, и мы не сталкивались с трудностями при рассмотрении споров в SIAC.

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Юридический бизнес»). | Михаил Лукин — главный редактор | Алексей Шмелев — директор «Издательского синдиката» | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | Александр Шпаковский — руководитель фотослужбы | Юлия Карапетян — выпускающий редактор | Ольга Еременко — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Галина Кожеурова, Екатерина Репях — фоторедакторы | Екатерина Бородулина — корректор | Ограничение: 16+ | | Бесплатно |