

юридический бизнес

«Сильные будут нападать, слабые — защищаться»

Структура рынка юридических услуг изменилась в прошлом году и продолжает меняться в текущем. На смену старым тенденциям в области споров приходят новые, рынок живо реагирует на эволюционирующие факторы: цифровые новшества, усиление административного давления, ужесточение санкций. Какие главные задачи в меняющихся рыночных условиях должен решать партнер юридической фирмы и к чему стоит готовиться «неоперившимся» литигаторам — обо всем этом „Ъ“ поговорил с топовыми представителями российского рынка юридических услуг.

— **прямая речь** —

В нескольких словах — какие две тенденции в области разрешения споров вы отметили бы?

Валерий Еременко,
партнер, соруководитель
судебно-арбитражной практики
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»:
— Во-первых, безусловно, увеличивается количество споров, связанных с банкротством, в том числе по субсидиарной ответственности контролирующих лиц — судебная статистика также подтверждает эту тенденцию.

Во-вторых, клиенты, крупный бизнес прежде всего, и юристы клиентов начинают все чаще привлекать консультантов для представительства в судах при разрешении споров. Даже если штат юристов крупных компаний зачастую превышает средние по размеру юридические фирмы, представление интересов в судах — очень специфическая сфера, где требуется помимо хорошего знания законодательства значительный и постоянный опыт представления интересов.

Дмитрий Дякин,
партнер, соруководитель
судебно-арбитражной практики
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»:
— Прежде всего это тенденция к усложнению споров: споры все больше становятся междисциплинарными, мультиюрисдикционными и комплексными. Все большее количество споров требует междисциплинарного подхода, специальных знаний из различных областей права: гражданского, административного, международного и т. д. Мультиюрисдикционные споры подразумевают применение норм права нескольких государств либо параллельные разбирательства в нескольких юрисдикциях. В этой ситуации увеличивается роль партнера как высокоэффективного менеджера, умеющего собрать кейс и выиграть его. А умение управлять мультизадачными процессами становится корневым навыком, позволяющим победить в конкурентной среде.

Вторая тенденция — это тенденция к специализации споров. На данный момент простых споров не осталось. Уже сейчас большинство споров являются узкоспециализированными, влекущими дробление знаний и областей права на нишевые категории: вопросы субсидиарной ответственности при банкротствах, вопросы приведения решений иностранных государств в исполнение и т. д. Многие узкие места в спорах только тестируются. Поэтому появление узкоспециализированных практик на рынке продолжится.

Григорий Захаров,
партнер МКА «Мельничский и Захаров»:
— Три тенденции представляются наиболее значимыми. Прежде всего учащаются многомиллиардные судебные баталии между крупнейшими корпорациями, и эта тенденция представляется основной за последние три года. Во-вторых, совершенно четкий тренд — это стремительный рост корпоративных споров самой разной степени интенсивности и глубины. Отчетливая тенденция прослеживается также в том, как государственные суды все больше ограничивают сферу арбитража: оспаривание арбитражных оговорок по банкротным основаниям, неарбитрабельность споров из государственных контрактов, каучуковое применение института публичного порядка — все эти подходы категорически не arbitration-friendly.

Артем Кукин,
партнер «Инфралекс»:
— Первая тенденция: процесс стал менее формализованным, особенно при рассмотрении экономических споров. Распространение цифровых технологий, появление новых экономических категорий, усложнение



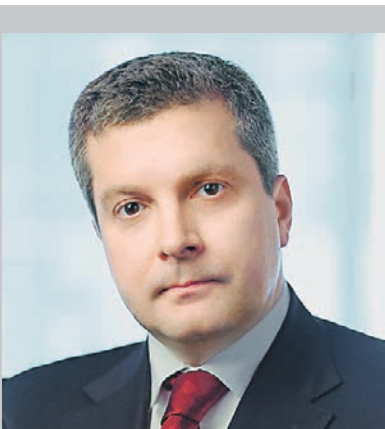
Валерий Еременко,
партнер, соруководитель
судебно-арбитражной практики
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»



Дмитрий Дякин,
партнер, соруководитель
судебно-арбитражной практики
«Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»



Григорий Захаров,
партнер МКА
«Мельничский и Захаров»



Артем Кукин,
партнер «Инфралекс»



Дмитрий Магоня,
управляющий партнер ART DE LEX



Александра Майданник,
управляющий партнер Delcredere



Сергей Слагода,
управляющий партнер «S&K Вертикаль»

финансовых инструментов заставили суды все чаще выходить за рамки строго юридических понятий. Российские суды сейчас в ускоренном порядке осваивают сферу, которая в конце XX века получила в Европе название «Право плюс»: восприятие права с учетом экономических, финансовых и иных отношений, учет специфики бизнеса. Сейчас в России, например, дела о банкротстве потребовали от судей выступать уже чуть ли не экономическими экспертами, оценивать деловую цель и экономическую обоснованность сделок, наступление признаков неплатежеспособности, разумность мер по предотвращению банкротства. Необходимость исследования таких обстоятельств существенно повлияла на процесс доказывания: суды демонстрируют все большую готовность принимать широкий спектр доказательств, включая, например, различные цифровые данные.

Вторая тенденция отчетливо идет вразрез с первой: усиливаются позиции государственных и квазигосударственных структур. Если выход судов за строго формализованные рамки можно назвать либеральной тенденцией, способствующей развитию бизнеса и более гибкому регулированию экономических отношений, то усиление позиций госструктур означает ужесточение административного давления. Тенденция, однако, проявляется отчетливо: в последнее время значительно возросло число решений, выносимых судами в пользу ведущих контрольно-надзорных служб и госкорпораций — ФНС, ФАС и АСВ.

Дмитрий Магоня,
управляющий партнер
ART DE LEX:
— Первая тенденция — рост публичного элемента в спорах: увеличиваются число и, я бы сказал, ожесточенность споров с государственными органами (антимонопольные, налоговые, таможенные, административные и т. д.). С другой стороны, при планировании способов ведения бизнеса в значительном числе отраслей серьезную роль начинает играть фактор внешних санкций (США, ЕС, Канада, Япония и пр.), с учетом отчасти новых и неопределенности регулирования порождающий правовую нестабильность. А где нестабильность — там споры, текущие и потенциальные.

В качестве второй тенденции можно выделить продолжающиеся укрупнение и концентрацию рос-

сийского бизнеса, которые становятся мощным драйвером для возникновения бизнес-конфликтов. Это касается споров в области регулирования, корпоративных, финансовых и прочих. В силу этих же причин немалое значение приобретают уголовно-правовые практики. Способность предложить клиенту всестороннюю защиту в дальнейшем будет определять расстановку сил на рынке услуг литигаторов и в целом на рынке юридических услуг.

Александра Майданник,
управляющий партнер Delcredere:
— Во-первых, вследствие интервенции крупных бизнес-игроков, компаний — лидеров в своих отраслях увеличится количество корпоративных споров. Сильные будут нападать, слабые — защищаться. Во-вторых, реальных бенефициаров бизнеса будут привлекать к участию в процессе независимо от корпоративной структуры. В связи с этим увеличится количество споров, связанных с субсидиарной ответственностью собственников бизнеса и его менеджмента. А при сохранении тенденции к общему увеличению банкротных споров особое место займут споры, связанные с привлечением к ответственности лиц, контролирующих должника.

Сергей Слагода,
управляющий партнер
«S&K Вертикаль»:
— Первая тенденция: в связи с реформой законодательства о банкротстве в отношении привлечения к субсидиарной ответственности и взыскании убытков с контролирующих лиц значительно увеличилось количество споров в этой области. Вторая: возрастающее «отягощение» и/или «присоединение» к экономическим спорам уголовно-правовой составляющей.

Какой кейс из собственной практики за прошлый год вы бы выделили?

Валерий Еременко:
— Обстоятельства кейса «ВЭБ-лизинг». В рамках дела о банкротстве в прошлом крупной лизинговой компании суд признал недействительную сделку по продаже клиенту нескольких тысяч железнодорожных вагонов, находящихся в лизинге у третьих лиц. После вступления судебного акта в законную силу компания-банкрот в рамках самостоятельного иска потребовала от клиента вернуть все полученные лизинговые платежи — около 12 млрд руб. Суды не хотели принимать очевидную позицию: требования истца юридически прикрывают реституцию и подлежат рассмотрению в деле о банкротстве. В связи с этим мы приняли решение сделать акцент на экономической составляющей: по смыслу норм о неосновательном обогащении клиент обязан вернуть банкроту не просто доход, а чистую прибыль,

то есть лизинговые платежи за вычетом понесенных расходов. Проведенный вместе с коллегами из КПМГ анализ показал, что спорная сделка являлась убыточной; расходы клиента более чем на 2 млрд руб. превысили полученный доход. В подтверждение правильности 300-страничного расчета суду было представлено более 7,5 тыс. листов первичной документации. Суды с таким подходом согласились, в иске отказали.

Дмитрий Дякин:
— Сложно выделить один кейс — обозначу несколько. В прошлом году наше бюро представляло интересы государства в беспрецедентном и высокорезонансном деле в арбитраже по регламенту UNCITRAL. Дело было успешно завершено заключением мирового соглашения на выгодных для нас условиях, хотя реальные финансовые убытки по этому делу могли бы составить миллиардные суммы (как писали СМИ). Второй кейс, который невозможно не отметить: ЕПАМ представлял и продолжает представлять интересы российского инвестора в международном арбитраже в первом в истории инвестиционном споре против иностранного государства о защите инвестиций в рамках Евразийского экономического союза. В данном деле впервые используется для защиты российских инвесторов в государствах-участниках Договора о Евразийском экономическом союзе 2014 года. Более того, использование Арбитражного регламента (дополнительной процедуры) МЦУИС (ICSID) российскими сторонами является крайне редким, выдающимся случаем. Не менее внушительной была и сумма спора.

Григорий Захаров:
— Ранее „Ъ“ отметил в топ-10 значимых судебных кейсов за 2017 год сразу два наших проекта — по Сухому Логу и по ответственности регистратора. Для себя особо выделяю защиту Крымского содового завода от рейдерского захвата и банкротства. Совершенно уникальная и местами дерзкая история: требование украинского банка на 3,5 млрд руб., подтвержденные решением украинского суда, параллельная реализация прав требований на торгах в России и Украине — здесь продажу осуществляет особый отдел при главном судебном приставе РФ, российский приобретатель инициирует банкротство. Удалось остановить процедуру на самых ранних этапах: убедили три инстанции, что украинский банк в условиях отзыванной лицензии — это не совсем кредитная организация, а решение украинского суда без экзекватуры — это не тот судебный акт, который позволяет просить о банкротстве. Победили нокаутом в первом раунде.

Артем Кукин:
— Buncliff Investments Corp. и Business Access Limited и Балтинвест-банк (спор вошел в топ-10 споров

2017 года по версии „Ъ“) — спор о действительности банковской гарантии и о взыскании с банка задолженности по такой гарантии.

Две иностранные компании обратились в арбитражный суд с иском к ПАО «Балтинвестбанк» о взыскании задолженности по банковской гарантии. Банк предъявил встречный иск о признании гарантий недействительными, ссылаясь на главный образ на то, что выдача гарантии не была одобрена уполномоченными органами банка (кредитным комитетом). «Инфралекс» взялся за работу в первой инстанции уже после начала производства по делам, по одному из дел — после негативного для клиента направления дела на новое рассмотрение. Благодаря вновь сформированной позиции и новым собранным по делу доказательствам нам удалось доказать добросовестность клиентов и добиться вынесения решений о взыскании с банка средств.

Но в настоящий момент мы боремся с позицией суда округа, отправляющего дела по гарантиям с участием этого банка на новое рассмотрение. Вынесение правосудного решения по таким делам с участием иностранных компаний особенно актуально на фоне массового ухудшения финансового состояния российских банков и усиления государством мер по недопущению вывоза средств с территории РФ за рубеж.

Дмитрий Магоня:
— В условиях изменения традиционных маршрутов и способов транспортировки газа увеличивается концентрация бизнеса в области энергетического строительства, что неминуемо приводит к возникновению споров как с российскими, так и с зарубежными подрядчиками. В 2017 году немалая часть таких отраслевых споров потребовала нашей экспертизы.

Продолжающаяся активность регулятора в области банковского надзора привела к серьезному изменению контроля на рынке (банки, занимающие в совокупности почти треть рынка, стали или объектом санкций, или отзыва лицензий). Санкции повлекли для нас значительный прирост портфеля проектов — это споры и с Банком России, и с контролирующими лицами банков, и с кредиторами и заемщиками банков.

Также на фоне продолжающегося укрупнения отраслевых активов становятся все более заметными тенденции нового передела собственности в стране — отличительной осо-

бенностью прошлого года стал ряд банкротных дел и корпоративных споров в машиностроении.

Александра Майданник:
— Вне всяких сомнений, это иск «Роснефти» к АФК «Система» (мы представляли интересы последней), спор по которому закончился мировым соглашением. Для Delcredere участие в этом процессе стало проверкой всех необходимых качеств настоящего профессионала-литигатора: глубокого знания права (порой на стыке экономики и финансов), умения просто и доступно сформулировать, вербализировать самые сложные аргументы, стрессоустойчивости. Думаю, мы прошли эту проверку достойно.

Сергей Слагода:
— В прошлом году у нас было много интересных кейсов, но хочу отметить не какой-то конкретный, а целый проект, которым наше бюро занималось весь прошлый год и для которого нам даже пришлось пересмотреть и перестроить целый ряд вопросов профессионального взаимодействия офисов бюро и сотрудников. Речь идет о правовой работе для Международного банка Азербайджана, который передал нам целую группу споров по взысканию задолженности и инвестиционным проектам, а также ряд споров по проблемным активам на общую сумму порядка \$3 млрд.

Что больше всего в 2018 году повлияет на рынок разрешения судебных споров и каким образом?

Валерий Еременко:
— Безусловно, судебная реформа, которая сейчас проводится, особенно это касается судов общей юрисдикции. Кроме того, возможно, в этом году наконец-то будут приняты нормативные акты по так называемой адвокатской монополии.

Дмитрий Дякин:
— Однозначно увеличится количество инвестиционных споров, где потребуются защищать интересы в основном российских инвесторов против иностранных государств. Увеличится количество патентных споров и споров по товарным знакам. И этот тренд будет драйвером загрузки в следующем году.

Вернется спрос на корпоративные споры, к сожалению, возможно, в формате 1990-х годов.

Григорий Захаров:
— Главный фактор — поствыборная ротация элит и групп влияния с неминуемой перекройкой отраслей и крупных активов. Фактор номер два — ревизия банковского сектора и рынка НПФ. Третий фактор — динамика по санкциям в аспекте их наиболее вероятного ужесточения.

Артем Кукин:
— В 2018 году продолжит расти количество споров, связанных с неисполнением обязательств, а также число дел о банкротстве. Это закономерный и предсказуемый результат экономических проблем последних лет. Больше будет возникать совершенно новых категорий дел, таких как, например, применение антиотмывочного закона к вкладчикам банков или оспаривание получения вкладчиками денег накануне отзыва у банка лицензии. Причина — в усложнении экономических отношений, вовлечении все более широкого круга лиц в сомнительные операции, появлении более изощренных механизмов обхода закона, новых способов мошенничества. На структуру и количество судебных дел могут повлиять также новые вызовы, брошенные российской экономике извне: новая волна экономических санкций, угрозы их введения, осложнение отношений с рядом влиятельных государств.

с17

Lidings ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В РОССИИ
www.lidings.com

A2 АДВОКАТЫ
Перестаньте вести суды. Начните их выигрывать.
www.a2.law