

15	Передача инфраструктурных споров в арбитраж: плюсы и минусы	16	Навык правильной работы с мелочами: как юридической фирме сохранить деньги, клиентов и репутацию	16	«Не выносить сора из избы — старая профессиональная традиция». Частное мнение
----	---	----	--	----	---

Инфраструктура России

За последние три года инвестиции в российскую инфраструктуру существенно выросли. На территории как европейской, так и азиатской частей страны разворачиваются масштабные и уникальные в своем роде инфраструктурные проекты. Преимущественно государственные, но и крупные частные инфраструктурные проекты стали одним из ключевых факторов повышения позиций России в Индексе глобальной конкурентоспособности ВЭФа (World Economic Forum), обнародованном в конце октября.

— сегмент рынка —

В общем рейтинге Россия занимает 43-ю позицию, поднявшись по сравнению с прошлым годом на две ступеньки. Вместе с потенциалом человеческого капитала, развитием IT-сектора инфраструктура отмечается в качестве фактора роста и на будущие годы.

Однако наравне с развитием инфраструктуры заметен другой отчетливый тренд. Экономическая нестабильность в ряде отраслей российской экономики, задействующих инфраструктуру для производственных процессов, переросла в состояние локальных кризисов. Следствие этих процессов — увеличение количества банкротств, коммерческих и корпоративных споров между участниками, споров с государственными и контролирующими органами. В материале «Инфраструктура России» мы раскрываем ряд проектов — знаковых для своих рынков и значимых для анализа трендов — через особенности их правовой составляющей.

Проекты разделены на пять групп, различающихся по своей юридиче-

ской проблематике: как сопровождение развития инфраструктуры, сделок среди лидеров отраслей, так и разрешение споров с частными компаниями и государством, сопровождение банкротств и процессов оздоровления. Целью материала — результата исследования проектов ведущих участников российского рынка юридических услуг — был сбор проектов не только крупных, но и показательных, большая часть которых всегда будет конфиденциальна.

1. Правовое сопровождение развития инфраструктуры

КЛИЕНТ: Минтранс России
ФИРМА: юридическая фирма «Инфралекс»
ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 236 млрд руб.
СРОКИ: с декабря 2017 года по октябрь 2018 года
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА: В октябре 2018 года подписано концессионное соглашение на строительство «Северного широтного хода» — железнодорожной линии Обская—Салехард—Надым протяженностью 707 км, которая станет



Для воплощения масштабных инфраструктурных проектов необходимы совместные усилия государства и частного бизнеса

самой северной железной дорогой в мире. Консультантом Минтранса по разработке соглашения и в ходе переговоров процессов выступила юридическая фирма «Инфралекс». Проект является первым уникальным по своим масштабам. Его реализация обеспечит кратчайший круглогодичный транзит полезных ископаемых на рынки Европы, Северной Америки и стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества.

КЛИЕНТ: «Сибшахтострой» и группа инвесторов
ФИРМА: коллегия адвокатов «Регионсервис»
ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 10 млрд руб.
СРОКИ: с ноября 2016 года по настоящее время
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА: Реализация проекта комплексного строительства и благоустройства туристического кластера «Шерегеш» в Кемеровской области на основании мастер-плана развития территории. Коллегия адвокатов оказывает правовое сопровождение реализации мастер-плана, представляя ин-

тересы клиентов в органах власти и управления, а также во взаимоотношениях с подрядчиками и инвесторами, осуществляющими проекты в курортной зоне. Особенностью проекта является необходимость создания прочной правовой базы, регулирующей права и законные интересы всех участников инвестиционного проекта, включающей механизмы разрешения споров. В сентябре 2018 года губернатор Кемеровской области объявил о планах увеличить к 2035 году туристический поток в Шерегеш до 2,6 млн человек и создать всесезонный туристический кластер мирового уровня,

центр выставочной деятельности, конгресс-парки с общим объемом инвестиций 33,4 млрд руб.

КЛИЕНТ: TAM International North Sea LTD
ФИРМА: Nexia Pacioli
ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше \$5 млрд
СРОКИ: с марта 2016 года по декабрь 2017 года
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА: TAM International — американская инженеринговая компания со штаб-квартирой в Хьюстоне, разрабатывающая наполняемые и разбухающие пакеры и сервисные скважинные инструменты для участников отрасли нефти и газа по всему миру. Компания осуществляет поставки в Россию с 1994 года. В 2013 году компания зарегистрировала российский филиал и открыла офис в Москве. Юридические сопровождение проектов компании на территории России осуществляет Nexia Pacioli (член международной сети Nexia International). В связи с дальнейшим расширением бизнеса на территории России TAM International North Sea LTD потребовалось правовое сопровождение следующих задач: выбор региона для создания производственного участка, структурирование корпоративной собственности и активов, поддержка всех регистрационных процедур для иностранного бизнеса, разработка учредительной и регистрационной документации, корпоративных соглашений между компаниями группы и договоров на строительство инфраструктуры для производства. Проект является положительным примером международного сотрудничества в сфере развития инфраструктуры для добычи полезных ископаемых в России.

Искусство равновесия

— главная тема —

Российский рынок государственно-частного партнерства (ГЧП) не стоит на месте: правительство приняло комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года. О том, как публичной и частной сторонам научиться блюсти баланс интересов, регулятору — избавить инвесторов от страха нестабильности, а инвесторам — избежать «побочных эффектов» механизма ГЧП, „Ъ“ поговорил с экспертами по праву.

Выбрать между ГЧП и госзаказом: сложно, но можно

Все эксперты, опрошенные „Ъ“, сходятся в том, что государственно-частное партнерство является одним из наиболее эффективных инструментов развития инфраструктуры в стране. В условиях ограниченности бюджетных инвестиций механизмы ГЧП позволяют привлекать ресурсы частного бизнеса в сектора экономики, ранее находившиеся в исключительном ведении государства.

Оборотная сторона медали — несколько большая, по мнению юристов, сложность конструкции ГЧП по сравнению с госзаказом. В силу долгосрочного характера, использования внебюджетного финансирования и сложности отношений между инвестором и публичным партнером договорные отношения участников ГЧП-проектов значительно отличаются от стандартных договоров госзаказа. Как полагает Владимир Соколов, руководитель практики в сфере ГЧП и инфраструктурных проектов, энергетики и природных ресурсов PwC Legal, эта сложность условна и во многом вызывается стремлением «упаковать» в одном документе гарантии защиты инвестиций, финансовые обязательства по проекту более чем с десятилетним горизонтом и ряд других вопросов.

Сложности возможны и в отношении крупных федеральных проектов, для реализации которых зачастую необходимо менять отраслевое законодательство, предупреждает Михаил Попов, вице-президент, директор имущественно-правового департамента «Галс Девелопмент». Отчасти затруднения объясняются техниче-

ской сложностью самих проектов, реализуемых на базе ГЧП. При этом соглашения о ГЧП или концессии реже, чем госконтракты, становятся причиной судебных споров, отмечает партнер «Инфралекс» Максим Черниговский. Поскольку сложность договорной структуры оказывает прямое влияние на сроки подготовки и реализации проектов, целесообразность использования механизмов ГЧП в каждом конкретном случае следует оценивать отдельно. «Где-то можно обойтись и более простыми механизмами», — резюмирует Ольга Мищенко, руководитель практики ГЧП и инфраструктуры АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

Дьявол в деньгах и деталях

По оценкам Национального центра ГЧП, для реализации опережающего развития российской экономики в развитии инфраструктуры необходимо ежегодно инвестировать более 5% ВВП. 1,6 трлн руб. — такова, по данным Минэкономки, непокрытая потребность в финансировании инфраструктуры на 2019 год.

Использование бюджетных и внебюджетных источников средств при реализации ГЧП-проектов — стандартный подход. Учитывая, что основными кредиторами ГЧП-проектов выступают три крупных банка (Газпромбанк, Сбербанк и ВТБ), значительная часть привлекаемых для банковского финансирования проектов начинается от 1 млрд руб., сходятся во мнению эксперты. На практике значительная часть рыночно структурированных проектов представлена в диапазоне от 1 млрд до 12 млрд руб. Средняя сумма инвестиций зависит от сферы реализации — в разных отраслях показатели могут находиться на диаметрально противоположных стоимостных отметках, отмечает Илья Скрипников, ассоциированный партнер, руководитель юридической практики в сфере недвижимости, строительства и ГЧП ЕУ.

Основной проблемой рынка помимо недофинансирования эксперты считают превышение спроса над предложением. «Средств у инвесторов достаточно, однако качественных проектов, куда эти средства можно вложить, существенно меньше», — говорит Михаил Попов. Дефицит проектов наблюдается даже на рынке круп-

ных (свыше 1 млрд руб.) концессий, сообщает Александр Коновалов, заместитель генерального директора, директор по правовым вопросам ООО «РТ-Инвест Транспортные системы». Но, несмотря на очевидный, по мнению юристов, недостаток бюджетных ассигнований, количество инфраструктурных проектов, реализуемых с использованием механизмов ГЧП, все-таки не стоит на месте. «Начиная с 2014 года в среднем за год осуществляется коммерческое закрытие 550 проектов ГЧП, что обеспечивает 250 млрд руб. ежегодного притока частных инвестиций», — делится статистикой господин Коновалов.

Национальный центр ГЧП приводит следующие цифры: по состоянию на начало 2018 года стадию коммерческого закрытия прошли почти 3 тыс. проектов, совокупные инвестиционные обязательства публичной и частной сторон составляют в них 2,618 трлн руб., из них частных — 1,827 трлн руб. (69%). Примерно 250 инфраструктурных ГЧП-проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций в размере 344,1 млрд руб., находятся на стадии принятия решения о реализации и конкурсного отбора, еще около 1 тыс., представленных в Программу поддержки проектных ГЧП-инициатив, — на стадиях инициирования и структурирования. Объем инвестиций, планируемых к привлечению по ним, составляет около 2 трлн руб.

При этом только на этапе финансового закрытия можно утверждать, что проект пошел, добавляет Владимир Соколов. Большое количество проектов останавливается на стадии структурирования, которое важно провести без ошибок. «Как правило, дьявол в деталях, и огромное количество серьезных проблем бывает связано с тем, что юристы что-то недокопали вначале», — рассказывает он.

Ключевые показатели рынка, по мнению юристов, — объем и отрасли инвестирования. С отраслями зачастую прямо увязывается стоимость проектов, разделяя их на «дорогие», миллиардные (например, транспортные объекты, которые поглощают большую часть существующих инвестиций) и «средние», к которым можно отнести больницы, детские сады или школы. Основной объем проектов приходится на коммунальную инфраструктуру.

«Юридическая фирма года в России»

Chambers Europe Awards 2018



Ключевые инициативы Dentons в области ГЧП в 2018 г.:

- Сопровождение инновационных ГЧП проектов:
 - Государственная ИТ-инфраструктура и «умные города»
 - Инфраструктура науки и инноваций (технопарки, научные центры)
- Новые юридические продукты в сфере ГЧП:
 - Риск-менеджмент инфраструктурных и иных ГЧП-проектов
 - Антимонопольный комплаенс
- Участие в разработке локальной и международной нормативно-правовой базы:
 - Модель закона о ГЧП ЕЭК ООН
 - Модель закона о ГЧП ЮНСИТРАЛ
 - Федеральный закон о легитимизации ГЧП-проектов в ИТ-сфере
- Участие в деятельности рабочей группы «Специальные правовые режимы» АНО «Цифровая экономика»
- Программы дополнительного образования в сфере ГЧП для ведущих ВУЗов России

大成 DENTONS

dentons.com/ru

РЕКЛАМА

© 2018 Dentons. Dentons – международная юридическая фирма, предоставляющая услуги клиентам по всему миру через свои и аффилированные офисы. Содержание данной публикации не является юридической консультацией и не может служить основанием для осуществления какого-либо действия или отказа от действия. Более подробная информация представлена в разделе «Правовая информация» на сайте dentons.com

Юридический бизнес

Инфраструктура России

— сегмент рынка —

c13

КЛИЕНТ: ООО «МРТС Морские проекты»

ФИРМА: Nortia GKS

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 50 млрд руб.

СРОКИ: с декабря 2016 года

по настоящий момент

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В контексте строительства нового морского трубопровода «Газпрома» «Северный поток-2» компания МРТС по контракту со швейцарской Nord Stream 2 AG осуществляет подводную трубоукладку двух ниток газопровода на мелководной части проекта в российских территориальных водах Балтийского моря. Проект будет реализован в 2019 году. Уже проведена аттестация сварочных комплексов и пробная трубоукладка. Nortia GKS была приглашена ООО «МРТС Морские проекты» для сопровождения участия в тендерных процедурах, проводившихся Nord Stream 2 AG для выбора подрядчика и участия в переговорах по согласованию условий контракта. После завершения переговоров и заключения контракта к МРТС обратился еще ряд подрядчиков Nord Stream 2 AG, выполняющих работы по обустройству береговой инфраструктуры. В результате переговоров при участии юристов Nortia GKS были заключены договоры субподряда. В рамках проекта трактуются правовые положения международного законодательства о санкционных режимах между странами, а также адаптируются к российским условиям выполнения строительных работ условия контракта, подчиненные английскому праву.

КЛИЕНТ: Nadassah

ФИРМА: юридическая фирма ЮСТ

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше \$40 млн

СРОКИ: с июня 2017 года

по май 2018 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Nadassah Medical Skolkovo — пионер Международного медицинского кластера, уникального проекта правительства Москвы, реализация которого обеспечит передачу и внедрение лучших международных практик и основных трендов развития медицины в систему здравоохранения страны. Проект является пилотным. Юридическая фирма ЮСТ осуществляла правовое консультирование израильской клиники Nadassah. Документы, определяющие статус клиента в качестве участника Международного медицинского кластера, были проанализированы на предмет соответствия требованиям российского законодательства. По результатам работы юристы ЮСТ выявили ряд правовых рисков и ограничений, подготовив рекомендации по их минимизации и преодолению.

2. Правовое сопровождение сделок лидеров инфраструктурных отраслей

КЛИЕНТ:

НПЦ газотурбостроения «Салют»

ФИРМА: Nexia Pacioli

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 5 млрд руб.

СРОКИ: с августа 2016 года

по сентябрь 2017 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

НПЦ газотурбостроения «Салют» — крупное производственное предприятие с 15 тыс. сотрудников, дочерняя группа холдинговой корпорации «Ростех» — сформировал запрос на разработку модели собственной корпоративной реструктуризации. Для этой задачи предприятие сформировало группу из двух фирм, в которую вошла Nexia Pacioli. Результатом работы стало модельное решение, по аналогии с которым корпорация может осуществить реструктуризацию других холдинговых компаний. Проект включал анализ существующих и вероятных путей реорганизации юридических и налоговых рисков, разработку внутренних регламентов и правил соблюдения законодательства, планирование мероприятий по реорганизации.

КЛИЕНТ: ЗАО «Инжиниринговая компания „Атомстройэкспорт“»

ФИРМА: Nexia Pacioli

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 1,1 млрд руб.

СРОКИ: с августа 2017 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

ЗАО «Инжиниринговая компания „Атомстройэкспорт“» дочерняя компания ГК «Росатом», специализирующаяся на строительстве электроэнергетических объектов инфраструктуры, осуществило сделку по приобретению компании с уникальными на российском рынке компетенциями выполнения работ по теплообеспечению на атомных электростанциях — своего подряд-

чика «Сезам», ранее входившего в холдинг «Энергоатоминжиниринг». Nexia Pacioli выступила консультантом сделки на стороне приобретателя. Заключению сделки предшествовала комплексная юридическая экспертиза приобретаемой компании, включая due diligence и разработку «дорожной карты» по оценке и смягчению правовых рисков. Правовой анализ и подготовка сделки осуществляются с высокой динамикой.

КЛИЕНТ: ОАО «Российские

железные дороги»

ФИРМА: VEGAS LEX

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА: свыше 113 млрд руб. — затраты на создание железнодорожной магистрали, свыше 236 млрд руб. — общая стоимость инвестиционных мероприятий

СРОКИ: с декабря 2017 года

по июль 2018 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Юридическая фирма VEGAS LEX сопровождала ОАО РЖД и ее дочернюю компанию «Скоростные магистрали» при проведении переговоров по условиям частной концессионной инициативы с представителями аппарата правительства, Министерства транспорта России, Минфина России, Минэкономики России и ФАС России. По результатам переговоров правительство одобрило заключение концессионного соглашения на предложенных компанией условиях. Эксперты VEGAS LEX также готовили для компании условия частной концессионной инициативы, на которых концессионное соглашение было заключено. Это вторая федеральная концессия в железнодорожной сфере (после проекта Кызыл—Куратино). Данный проект считается арктической стройкой века. В рамках концессии будет построено более 350 км железнодорожного пути, мосты через реки Обь и Надьм. «Северный широтный ход» соединит Свердловскую и Северную железные дороги, фактически — Урал и Арктику, позволив экспортировать российскую продукцию по Северному морскому пути.

3. Разрешение инфраструктурных споров

КЛИЕНТ:

правительство Санкт-Петербурга

ФИРМА: «Егоров, Пугинский,

Афанасьев и партнеры»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА:

свыше 47 млрд руб.

СРОКИ: с мая 2013 года

по февраль 2017 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В июне 2010 года правительство Санкт-Петербурга и Невская концессионная компания (НKK) заключили концессионное соглашение о проектировании, строительстве и эксплуатации Орловского тоннеля под Невой. Однако в 2012 году стороны заявили о расторжении соглашения в связи с многократным увеличением стоимости строительства. В соответствии с соглашением механизмом разрешения споров сторон был третий суд ad hoc по правилам ЮНСИТРАЛ, арбитры подлежали назначению Международной торговой палаты в Париже. В феврале 2015 года третейский суд вынес решение, обязывающее Петербург к выплате НKK 330 млн руб., многократно снизив при этом размер заявленного требования, НKK обратилась в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области с заявлением о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения международного арбитража. Интересы правительства Санкт-Петербурга в третейском и арбитражных судах представляли адвокаты практики разрешения споров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» под руководством партнера Дмитрия Дякина. Юристам удалось убедить арбитражные суды Северо-Западного округа в противоречии решения международного арбитража и публичного порядка, а также отсутствия у трибунала компетенции для вынесения соответствующего решения.

КЛИЕНТ: АО «Угольная компания

«Северный Кузбасс»»

ФИРМА: коллегия адвокатов

«Регионсервис»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 12 млрд руб.

СРОКИ: с августа 2018 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Корпоративный спор за 98,64% акций АО «Угольная компания „Северный Кузбасс“», добывающего треть всего потребляемого угля в Кузбассе. В структуру угля включены две шахты и предприятия, обеспечивающие полный комплекс работ по производству высококачественного угольного концентрата. До июля 2018 года данный пакет акций принадлежал гонконгской Kuzbas Holding Limited, контролируемой Константином Алексеевым,



Наиболее востребованы рынком проекты в сфере транспорта — не в последнюю очередь благодаря своей капиталоемкости

до 2013-го возлаживавшим департамент угольной и торфяной промышленности Минэнерго РФ, после чего в реестре акционеров общества появилась запись о новом собственнике контрольного пакета — Александре Мискове. Коллегия адвокатов «Регионсервис» представляет интересы общества и компании Kuzbas Holding Limited в судебных спорах по восстановлению корпоративного контроля и обжалованию ряда решений совета директоров общества. В настоящее время в производстве арбитражных судов находится шесть споров, по которым адвокатам удалось добиться ареста контрольного пакета акций, запрета исполнения решений совета директоров о смене директора и внесения данных изменений в ЕГРЮЛ. Помимо конфликта вокруг смены основного собственника к компании заявлен иск на сумму 4,1 млрд руб., связанный с правами требования, полученными в результате продажи предприятия в 2014 году крупнейшей сталелитейной компанией в мире ArcelorMital, которая, в свою очередь, приобрела данный актив в 2008 году за \$718 млн у «Северстали».

КЛИЕНТ: МГТС

ФИРМА: коллегия адвокатов

«Делькредере»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 1 млрд руб.

СРОКИ: с декабря 2016 года

по июнь 2018 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Департамент городского имущества столицы инициировал в отношении МГТС спор, включающий 30 исковых производств, с целью аннулировать право собственности на разветвленную сеть телефонных линий протяженностью 350 км. Мэрия требовала признать бесхозной кабельную канализацию, чтобы затем сделать ее своей собственностью. Она обосновывала свою позицию тем, что город участвовал в строительстве телефонной канализации, следовательно, также имеет на нее права. В споре с мэрией интересы МГТС представляла коллегия адвокатов «Делькредере». Рассмотренные серии дел в арбитражных судах привело к победе МГТС: суды всех инстанций встали на сторону компании, успех первого кейса стал прецедентом для остальных слушаний в рамках обособленных производств. Все исковые производства закончились в пользу МГТС.

4. Сопровождение процедур кризисного управления, банкротства и оздоровления инфраструктурных проектов

КЛИЕНТ: ООО «Углетранс»

ФИРМА: АБ «Казаков и партнеры»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 60 млрд руб.

СРОКИ: с ноября 2017 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В ноябре 2017 года Кемеровский арбитраж признал банкротом АО «Шахта „Заречная“» — российскую угольную компанию, входящую в пятерку крупнейших экспортеров энергетического угля в стране. В декабре 2017 года в рамках начавшейся процедуры конкурсного производства ООО «Углетранс» стало основным кредитором угольной компании и ее ключевых активов. Компания заменила 18 кредиторов в рамках трех обособленных дел о банкротстве компаний холдинга: ООО «УК „Заречная“», АО «Шахта „Заречная“», АО «Шахта „Алексиевская“».

Интересы ООО «Углетранс» в деле о банкротстве представляет АБ «Казаков и партнеры». Действия адвокатов направлены на оспаривание сделок предыдущего менеджмента,

определение активов, выведенных из холдинга в России и за рубежом, а также финансовое оздоровление имущественного комплекса холдинга. Совокупный долг холдинга превышает 70 млрд руб., что делает его банкротство одним из крупнейших в стране.

КЛИЕНТ: ООО «Рассвет»

ФИРМА: коллегия адвокатов

«Регионсервис»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 10 млрд руб.

СРОКИ: с августа 2017 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

28 апреля 2017 года Арбитражный суд города Москвы признал банкротом АО «Косинское» — застройщика комплекса из десяти монолитных домов комфорт-класса в районе Новокосино в Москве. Коллегия адвокатов представляет интересы крупного кредитора, включая участие в собраниях кредиторов, оспаривание сделок и недопущение включения в реестр кредиторов должника необоснованных требований. В рамках дела часть требований других должников в размере 1 млрд руб. была исключена по причине их аффилированности с должником. Жалобы, поданные в рамках дела, рассматриваются Службой финансового мониторинга Центробанка, МВД и Прокуратуры РФ. В рамках дела раскрывается проблематика правового регулирования правоотношений инвесторов и дольщиков с застройщиками объектов, субординации требований кредиторов, основанных на фактах корпоративных отношений с должником, а также правомерности оплаты векселями вклада в строительство объекта инфраструктурных.

КЛИЕНТЫ: ПАО ОГК-2,

ООО «ОГК-Инвестпроект»

ФИРМА: РАУД

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 5,7 млрд руб.

СРОКИ: апрель 2016 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В октябре 2016 года АО «Группа Е4», ранее одна из крупнейших энергетических компаний России, было признано банкротом. Кредиторы группы — ПАО ОГК-2, ООО «ОГК-Инвестпроект» — сформировали группу из двух юридических фирм, включая Институт проблем предпринимательства, с целью сопровождения процедуры наблюдения в отношении инжиниринговой компании. Была подготовлена стратегия сопровождения процедуры банкротства Е4, осуществлено правовое сопровождение мероприятий, направленных на включение прав требований в реестр требований кредиторов. Приняты меры с целью недопущения включения в реестр необоснованных требований иных кредиторов, включая анализ поступающих требований на предмет обоснованности и правомерности.

Осуществлялось сопровождение защиты предмета залога на территории иностранного государства в интересах доверителя. По итогам проведенных работ, экспертиз активов, обязательств сформирован комитет кредиторов, минимизированы риски доверителей, их требования в реестр кредиторов включены в полном объеме. Процедура банкротства ведется по настоящее время.

КЛИЕНТ: ООО «Интегра Бурение»

ФИРМА: коллегия адвокатов

«Делькредере»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 1,1 млрд руб.

СРОКИ: с июля 2015 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В рамках процедуры банкротства буровой компании «Стандарт» конкурсный управляющий должника заявил о признании недействительными сделок с ООО «Югра-Лизинг» на сум-

му свыше 1 млрд руб. Подозрение вызвали платежи в рамках договора финансирования под уступку денежного требования. Интересы ключевого конкурсного кредитора ООО «Интегра», поддерживавшего управляющего, представляют адвокаты коллегии «Делькредере». В судах по делу удалось доказать нарушение закона о банкротстве в связи с предпочтением одного из кредиторов другим. Кроме того, в рамках другого обособленного арбитражного спора по заявлению конкурсного управляющего к бывшему директору должника оспаривался ряд сделок: займы, задолженности, выплаты, совершенные с предпочтением. Первая и апелляционная инстанции отказали конкурсному управляющему. Однако суд кассационной инстанции отменил судебные акты и разрешил вопрос по существу, удовлетворив требования управляющего в полном объеме.

КЛИЕНТ:

ведущий международный банк

ФИРМА: BGP Litigation

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 1,5 млрд руб.

СРОКИ: сентябрь 2016 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Взыскание значительной задолженности с одного из самых известных российских обувных ритейлеров, его подразделений, поручителей и фактического собственника. Данный проект включает в себя помимо прочих вопросов участие в спорах в международном коммерческом арбитраже, розыск активов должников в различных юрисдикциях, сложное дело о банкротстве, связанное с обращением взыскания на заложенные активы компании — товары в обороте, а также дело о банкротстве физического лица — бенефициара основного должника. Несмотря на недобросовестные действия оппонентов, юристам BGP Litigation удалось добиться удовлетворения требований к основному должнику (швейцарской компании) в полном объеме в рамках спора в международном коммерческом арбитраже, осуществить взыскание задолженности с бенефициара бизнеса, а также добиться включения требования клиента в реестры поручителей основного должника.

5. Сокращение административных рисков в инфраструктурных проектах, включая налоговые, антимонопольные, технические и экологические

КЛИЕНТ: ОАО «Метрострой»

ФИРМА: Институт проблем

предпринимательства

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 77 млн руб.

СРОКИ: с апреля 2016 года

по ноябрь 2018 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга через три месяца после сдачи результатов работ по государственному контракту по результату выездной проверки инициировал иск к крупной компании по строительству инфраструктурных объектов в Санкт-Петербурге за оплаченные, но не выполненные работы. Суть спора заключалась в том, что при строительстве часть работ (на 77 млн руб.) была фактически изменена подрядчиком по сравнению с РД, но документы об этом клиент не смог подготовить. Более того, некоторые из спорных работ не были выполнены. Сначала суд квалифицировал новые работы как «дополнительные», несогласованные и не подлежащие оплате, удовлетворив иск комитета. Интересы строительной компании представлял Институт проблем предпринимательства, который доказал суду право подрядчика самостоятельно определять способы выполнения работ (ст. 703 ГК РФ), в связи с чем не-

правомерно квалифицировать измененные работы как «дополнительные». В результате суд отказал госзаказчику во взыскании с подрядчика вышеуказанной суммы. Арбитражный суд поддержал доводы ответчика. Апелляция, кассация и ВС РФ закрепили судебное решение.

КЛИЕНТ: корпорация «Энергия»

ФИРМА: коллегия адвокатов

«Делькредере»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 4,5 млрд руб.

СРОКИ: с августа 2017 года

по настоящее время

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

В сентябре 2017 года ООО «Восточно-Сибирская нефтегазовая компания» (ВСНК) победило в аукционе на право пользования недрами с целью геологического изучения (поиск и оценка), разведки и добычи углеводородного сырья на Северо-Понгском участке сроком на 25 лет. ОАО ЯТЭК (дочерняя компания ГК «Сумма»), которое не явилось на аукцион, оспорило его результаты в Федеральном агентстве по недропользованию, а также обратилось с иском к компании в арбитражный суд Якутии. Роснедра выдали управление по недропользованию по Республике Саха поручение отменить приказ об утверждении итогов аукциона и досрочно прекратить действие лицензии ООО ВСНК. ООО ВСНК оспорило приказы Якутнедр в арбитражном суде в Якутии. Также было подано заявление о признании незаконным поручения Роснедр в арбитражном суде в Москве, где интересы ООО ВСНК представляло адвокатское бюро «Делькредере». Дела в арбитражном суде в Якутии были приостановлены до вступления в силу решения по делу в Москве. В результате рассмотрения дела в июле 2018 года Якутнедра отменили приказы об отмене итогов аукциона, ООО ВСНК была возвращена лицензия.

КЛИЕНТ: «Газпром трансгаз

Чайковский»

ФИРМА: «Казаков и партнеры»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 34,2 млн руб.

СРОКИ: с мая по октябрь 2017 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Участник закупки обратился в антимонопольный орган с жалобой на результаты тендера, в рамках которого «Газпром трансгаз Чайковский» выбрал победителем иное лицо. УФАС по Пермскому краю отменило итоги закупки, обязав провести ее заново, и установило для всех компаний группы «Газпром» правило заключения контрактов с победителями не ранее десяти дней после публикации итогового протокола. Акты антимонопольной службы были обжалованы заказчиком в арбитражном суде, три инстанции были завершены не в его пользу. «Газпром трансгаз Чайковский» обратился в Верховный суд РФ, ведение дела поручено адвокатам бюро «Казаков и партнеры». ВС признал предписание и решение антимонопольной службы недействительными как принятые с превышением полномочий. Госорган был не вправе выявлять нарушение антимонопольного закона без возбуждения дела и в порядке «короткой» процедуры ст. 18.1 ФЗ «О защите конкуренции», а также выходить за пределы закрытого перечня нарушений ч. 10 ст. 3 закона «О закупках». Данное постановление ограничивает возможные ошибки антимонопольных органов при осуществлении контрольных мероприятий закупочной деятельности и вмешательстве в оценку необходимости включения в документацию о закупке тех или иных условий ее проведения.

КЛИЕНТ: ПАО «Брянцалов-А»

ФИРМА: «Казаков и партнеры»

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА КЕЙСА:

свыше 78 млн руб.

СРОКИ: с сентября 2017 года

по апрель 2018 года

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Департамент Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по ЦАО обратился в суд с иском к фармацевтической компании «Брянцалов-А» о взыскании причиненного ущерба окружающей среде, которое, по мнению истца, произошло в результате разлива высокобелковой барды на территории производственного предприятия. Интересы ПАО «Брянцалов-А» в суде представляло АБ «Казаков и партнеры». По итогам повторной проверки не было выявлено следов загрязнений, однако департамент обратился в суд о взыскании вреда, рассчитанного на основании Методики исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды. В суде удалось доказать, что устранение компанией негативных последствий загрязнения при отсутствии ущерба для окружающей среды является достаточным возмещением причиненного вреда и исключает основания для взыскания денежных средств. Суд поддержал позицию ответчика.

юридический бизнес

Искусство равновесия

— главная тема —

В ногу со временем
Существующие на рынке

13 ➤ Существоющие на рынке ГЧП тренды складываются под влиянием многих факторов: наличия платежеспособного спроса, гарантий окупаемости, законодательного окружения. «Безусловно, главный тренд рынка — его продолжающееся развитие как по сферам применения, так и по вовлекаемым участникам», — считает Илья Скрипников. Среди старых ниш эксперты называют ЖКХ. Тема потенциально интересна и сегодня, но тарифное регулирование и социально-политические аспекты сдерживают ее развитие, полагает партнер Bryan Cave Leighton Paisner Russia Виталий Можаровский.

Наиболее востребованы рынком проекты в сфере транспорта — не в последнюю очередь благодаря своей капиталоемкости. «Государство планирует увеличивать расходы федерального бюджета на автодороги на 10% ежегодно», — делится информацией Владимир Килинчиков, советник, руководитель российской практики ГЧП Dentons. Основные направления развития сформированы в комплексном плане модернизации инфраструктуры до 2024 года, который правительство РФ утвердило в сентябре. Среди ключевых задач в плане названы: развитие международного транспортного маршрута Европа—Западный Китай, увеличение мощностей морских портов, развитие Северного морского пути, увеличение пропускной способности БАМа и Транссиба в полтора раза, развитие региональных аэропортов, создание высокоскоростного железнодорожного транспорта. На их решение заложено финансирование в общем объеме 6,3 трлн руб., из них около 3 трлн руб. планируется профинансировать за счет внебюджетных источников. «Это означает, что механизмы ГЧП будут широко востребованы при реализации подавляющего большинства проектов, предусмотренных в плане», — рассуждает советник АБ «Инфралекс» Лина Коршунова. Не обошлось без ГЧП и в авиационной отрасли: в мае президент России Владимир Путин поручил к 2024 году довести долю региональных перевозок во внутренних перелетах до 50%. «Для выполнения поставленной задачи „Аэрофлот“ реализует крупнейший за всю историю российской авиации проект — создание новых региональных баз (хабов), а также трехкратное увеличение региональных перевозок с 7 млн пассажиров в 2017 году до 19 млн в 2023 году. Очевидно, что для воплощения подобных масштабных проектов необходимы только совместные усилия государства и частного бизнеса», — рассказывает Владимир Александров, заместитель генерального директора ПАО «Аэрофлот» по правовым и имущественным вопросам.

Также эксперты выделяют среди трендов расширение сфер применения ГЧП — так, новым направлением для рынка ГЧП-проектов стала IT-отрасль. С июня вступили в силу поправки в законодательство, максимально упрощающие использование концессионных и ГЧП-моделей для создания IT-продуктов — в результате их принятия самостоятельными объектами концессионных соглашений и соглашений о ГЧП стали программы ЭВМ, базы данных и информационные системы, а также технологически связанное с ними имущество, которое обеспечивает их функционирование.

«Что важно: законодатель дал возможность заключать такие соглашения без привязки к какой-либо специфической сфере деятельности, тем самым создана максимально широкая возможность для реализации IT-проектов на принципах ГЧП», — говорит партнер Dentons Георгий Пчелинцев.

«Раньше, до принятия поправки, чтобы заключить концессионные соглашения в отношении систем взимания платы на автодорогах (СВП, «Платон») или систем фото- и видеофиксации, требовалось обоснование, что информационные системы создаются в комплексе с недвижимыми объектами и являются элементами обустройства автодорог. Теперь разработчик не обязан создавать никакую недвижимость или привязывать IT-системы к автодорожной инфраструктуре, если его проект этого не предусматривает», — добавляет Лина Корнушова.

Прорывом года называет Максим Черниговский запуск концессий в сфере создания железнодорожной инфраструктуры. Концессия на создание железнодорожной линии Электросталь—Кызыл—Курагино и концессионная часть проекта «Северный широтный ход» — одни из крупнейших проектов ГЧП, достигших в уходящем году фазы коммерческого закрытия.

Переход на комплексный подход к реализации инфраструктурных проектов, по мнению партнера ЮСТ Анны Котовой-Смоленской, тоже мож-



На территории как европейской, так и азиатской частей страны разворачиваются уникальные в своем роде инфраструктурные проекты

но записать в число трендов. Среди основных примеров последних лет юрист называет федеральный закон от 28 декабря 2014 года №473-ФЗ «о территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» или федеральный закон от 29 июня 2015 года №160-ФЗ «о международном медицинском кластере», общая идея которых заключается в создании правовой среды для развития территорий и обеспечения их необходимой инфраструктурой. Публичным партнером в таких проектах выступает управляющая компания, ответственная за развитие соответствующей территории согласно избранной специализации. «Несмотря на небольшие коллизии с земельным и градостроительным законодательством, общий подход к такому сотрудничеству представляется перспективным», — резюмирует госпожа Котова-Смоленская.

Существуют тренды и в разрешении инфраструктурных споров — самыми распространенными партнерами Delcredere Максим Степанчук называет подрядные, связанные со строительством и устранением недостатков уже построенных объектов, споры в сфере телекоммуникаций и транспорта. Среди них юрист выделяет защиту интересов МГТС в споре с правительством Москвы о принадлежности 350 км кабельной канализации по всей Москве, а также разрешенный в начале года крупный международный спор ПАО «Транснефть» с греческим судовладельцем, нефтяной танкер которого в результате аварии разрушил ряд инфраструктурных объектов российского торгового порта.

Правовое регулирование: реальность опережает мечту

Рынку нужны стабильность и постоянство — в этом солидарны все опрошенные. «Ъ» юристы. Четкие, выполнимые требования регулятора, однозначная судебная практика — вот что помогает участникам рынка понимать правила игры. Однако институт ГЧП в России сравнительно молод. «К сожалению, в России все еще нет четкого представления о правовой природе всех тех правоотношений, которые охватываются механизмами ГЧП. Отсюда возникает непредсказуемость в части защиты интересов участников соответствующих проектов», — говорит Марина Гассий, заместитель генерального директора по правовому обеспечению ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». В качестве примера непредсказуемости Ольга Мищенко приводит напущенное «башкирское дело» (А40-23141/17), в рамках которого Федеральная антимонопольная служба ставила под сомнение возможность полной компенсации расходов частной стороны за счет платы концедента. Несмотря на

резонанс вопроса и его многочисленные общественные обсуждения, законодательные изменения до настоящего момента не приняты. «Чтобы рынок развивался успешно, такого быть не должно: инвесторы любят стабильность», — говорит Михаил Попов.

Помимо нестабильности есть и другие недостатки — в их числе Владимир Килинкарлов называет: низкий уровень юридической квалификации проектных команд, недостаточную экспертизу представителей судебного сообщества, склонность правоприменителя к приоритетному учету интересов бюджета. Ситуацию может улучшить готовящийся к внесению в Госдуму правительственный законопроект о КС и МС, в котором изменения в 115-ФЗ о КС и 224-ФЗ о ГЧП. Руководящие обзоры практики Верховного суда РФ и ФАС также принесли бы пользу, считает юрист.

Юристы полагают, что большей гибкости при структурировании проектов ГЧП будет способствовать введение на разных уровнях механизма соконцедентства — в этом случае и федеральные, и региональные органы власти смогут принять участие в проекте вне зависимости от того, в чьей собственности будет находиться созданный объект. Этот механизм будет востребован в случаях, когда бюджетные и агломерационные эффекты от реализации проекта получают как регионы, на территории которых создается инфраструктура, так и федеральный бюджет в целом», — поясняет Лина Коршунова. Возможно, для создания возможности сопфинансирования ГЧП-проектов за счет средств разноразрядных бюджетов потребуются поправки в Бюджетный кодекс, добавляет она.

По мнению руководителя практики ГЧП и инфраструктуры VEGAS LEX Дениса Штирбу, в целях привлечения внебюджетных инвестиций дальнейшее регулирование ГЧП пойдет по пути детальной регламентации в законах механизмов проектного финансирования. А Максим Черниговский, наоборот, полагает, что законодательство о ГЧП не повредило бы некоторое дерегулирование: «Процедура частной инициативы нуждается в существенном упрощении для частной стороны. Дисбаланс очевиден: частной инициативы по концессионным проектам много, но предложений о заключении соглашений о ГЧП или МЧП практически нет». Юристы не прочь увидеть на рынке и возобновление международных институтов развития, особенно в качестве фондов посевных инвестиций, однако до нормализации международных отношений говорить об этом преждевременно.

Нюансы баланса и побочные эффекты

Особенность правового сопровождения проектов, которая, по мнению юристов, на сегодняшний день является системной для российского рынка, — неумение сторон находить ба-

баланс между публичным и частным интересом и строить на его в основе переговоры по конкретному ГЧП-проекту. Это приводит, по словам Дениса Штирбу, к «эффекту завышенных ожиданий, тогда как ГЧП в принципе это искусство поиска равновесия».

Интерес частного партнера к ГЧП обуславливается целым рядом пре-

BRYAN
CAVE
LEIGHTON
PAISNER **BLP**
ранее в России
Goltsblat BLP

БОЛЬШЕ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ

АНДРЕЙ ГОЛЬЦБАТ
Управляющий партнер России,
старший партнер, корпоративная практика / деловая
и инвестиционная деятельность, проекты, сделки

ОЛЕГ ХОКЛОВ **СЕРГЕЙ МИЛАНОВ**
Партнер, руководители
банковской и финансово-кредитной
практики

КОРПОРАТИВНАЯ ПРАКТИКА / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ
АНТОН ПАНЧЕНКОВ **АНТОН СИТНИКОВ** **ЕКАТЕРИНА ДЕДОВА** **МАТВЕЙ КАТИЛОУШИЙ**
Партнер Партнер Партнер Партнер

ЕЛЕНА ТРУСОВА
Партнер практики разрешения споров
интеллектуальной собственности

НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО
РУСТАМ АЙТІЕВ **ВИТАЛИЙ МОЖАРОВСКИЙ** **ВЛАДИСЛАВ СУРКОВ** **ЮРИЙ ЧЕРНОБРИЦЕВ**
Партнер Партнер Партнер Партнер

ЕВГЕНИЙ ТИМОФЕЕВ
Партнер,
управляющий деловой практикой

ИВАН ВЕСЕЛОВ **ОЛЕГ АРХИПОВ**
Партнер практики
по разрешению споров

ВЛАДИМИР ЧИКИН
Партнер, управляющий практикой
банковского права и кредитной практикой

АНТОН ГУСЕВ
Руководитель практики уголовного права
и криминального права

НАДЕЖДА ИЛЮШИНА
Руководитель практики трудового права

- Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP (до 2018 года – Goltsblat BLP) – это новый этап развития фирмы. Став частью глобальной фирмы, одной из крупнейших в мире, Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP получила возможность оказывать юридическую поддержку клиентам в любой точке мира
- Стабильная команда, одна из крупнейших на российском рынке, формировавшаяся на протяжении более 20 лет и зарекомендовавшая себя как одного из лидеров в России
- В московском офисе – более 100 юристов, квалифицированных по российскому, английскому праву и законодательству США
- Ресурсы и экспертиза для оказания всесторонней юридической поддержки по любым вопросам ведения бизнеса в России и за рубежом, сопровождения сделок, проектов и судебных споров
- Топовые позиции и сильнейшая экспертиза в российском праве: большинство практик фирмы в России являются лидерами рынка по версии ведущих национальных и международных рейтингов (The Legal 500, Chambers, Best Lawyers, Mergermarket, Global Competition Review (GCR), Право.ru-300 и др.)
- Новые услуги, в том числе экспертиза, связанная с законодательством США, консультирование по вопросам санкций, кибербезопасности и защиты данных, частного капитала, высоких технологий и др.
- Сильные глобальные практики, интегрированные международные команды в сфере M&A, недвижимости, финансов, судебных разбирательств и корпоративных рисков

1400

юристов в офисах по всему миру

32

офиса в 11 странах

Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP – многократный обладатель награды «Юридическая фирма года», в том числе по версии Chambers Europe Awards, The Legal Business Awards (The Legal 500), The Lawyer European Awards и др.

“

Признанные профессионалы, пользующиеся преимуществами синергии в результате объединения сильной российской команды под известным брендом и международных возможностей фирмы.

Chambers Global 2018

”

Комплекс «Горькой столицы» в ММДЦ «Москва-Сити», Пресненская наб., д. 8, стр. 1, Москва, 123100, Россия
Т: +7 495 2874444 | E: moscow@bclplaw.com | www.bclplaw.com

Реклама

юридический бизнес

Чужие среди своих

— мнение —

Последнюю пятилетку российские юристы вряд ли могут занести в свой актив. Да, кто-то по-прежнему ощущает себя равным среди первых — участие в многомиллиардных сделках или переговоры бок о бок с крупным бизнесом играют с некоторыми правоведами злые шутки, нередко лишая благоразумия. Более прагматичные констатируют: очень часто российский юрист сегодня не часть бизнеса, а его обслуга. Дров в топку профессиональной рефлексии подбрасывает и суровая реальность: правоведа разобщены, а юридическая профессия далека от оптимального регулирования. Поэтому, что в цивилизованном мире — давно устоявшаяся практика, у нас нередко приводит к неукладывающимся в голове вещам.

Разумеется, на публике абсолютное большинство российских юристов предпочитает сохранять спокойствие. Обороты стабильно высокие, число клиентов с наступлением санкций только растет (у тех, кто вовремя оптимизировал собственные практики), сами санкции непосредственно юристов не касаются. А уж если управляющий партнер вхож в коридоры власти, причем не через бюро пропусков, — можно вообще чувствовать себя как у Христа за пазухой.

Однако за солидным фасадом российского юридического рынка скрывается настоящее Средневековье.

Примеров того, что российский юрист (пусть даже с адвокатской лицензией) сегодня никакой не вершитель судеб, а некто с нижних ступеней социальной лестницы, с кем сильный мира сего может поступить как ему вздумается, предостаточно. На периферии, где состоятельные доверители наперечет, с юристами не считаются повсеместно. Сколько уже лишились практики (нередко — вместе со свободой), достоверно не знает никто: не выносить сор из избы — старая российская традиция.

Оазисом состоятельности и равноправия в сложных процессах прекраснотолпушеские считают Москву. Часто на поверку оазис оказывается красивым миражом.

О российских буднях пехотинцев большой бизнес-войны, переместить любого из которых с места сражения за активы в казенный дом по-прежнему может любой госслужащий калибра члена кабинета регионального правительства, напоминает история юриста Сергея Буданова. Отсутствие реакции на нее со стороны Федеральной палаты адвокатов РФ не вызывает особенного удивления. Буданов не имеет адвокатского статуса, стало быть, формально чуждый элемент, заниматься которым вместо многочасовых обсуждений реформы юридического рынка — только время терять.

В главном адвокатском профсоюзе страны, наверное, слышали и о другой некрасивой истории — деле адвоката Игоря Третьякова. Именно кейс Третьякова наглядно показывает, что сегодня легко убрать с дороги даже адвоката с солидной репутацией на рынке и устоявшимися профессиональными связями.

Глава адвокатского бюро «Третьяков и партнеры» был задержан, арестован и помещен в следственный изолятор летом текущего года. Сейчас он фигурант дела о мошенничестве, в рамках которого Бабушкинский суд Москвы ранее взял под стражу гендиректора НПО имени Лавочкина Сергея Лемешевского и руководителя дирекции правового обеспечения этого предприятия Екатерину Аверьянову. Игоря Третьякова вместе с топ-менеджерами объединения обвиняют в хищении 332,5 млн руб. Главным подозреваемый — именно адвокат, поскольку его структура получила от НПО сотни миллионов рублей «необоснованной прибыли». Следствие предполагает, что такие деньги ни один человек с адвокатской лицензией честно заработать не может.

Сам Игорь Третьяков, думаю, до сих пор не очень понимает, за что ему теперь положены нары в камере изолятора. Партнерство «Третьякова и партнеров» и НПО имени Лавочкина началось в 2016 году, когда предприятие шло на дно, торпедируемое миллиардными исками Минобороны РФ и «Роскосмоса» — будущего полноправного акционера объединения. В тот момент менеджеры ракетно-космического флага, поняв, что в арбитраже их штатные юристы не способны адекватно противосто-

ять валу претензий, спешно наняли Игоря Третьякова и его команду.

Сухие цифры: в 2016–2017 годах общий размер исковых требований к НПО со стороны только одного «Роскосмоса» по 20 арбитражным делам составлял порядка 6 млрд руб., из них истец выиграл 120 млн руб., или 2%. Результативность говорит сама за себя. Игорь Третьяков — опытный юрист. И совершенно не удивительно, что, перед тем как взяться за заведомо провальную работу по вытаскиванию конструкторов луноходов из долговой ямы, он включил в договор с предприятием один пункт: адвокат имеет право на 8% суммы от разницы между заявленными «Роскосмосом» исковыми требованиями и суммой удовлетворенных исковых требований. «Роскосмос» в итоге фактически проиграл в арбитражном суде. НПО, по официальному договору выплатило Игорю Третьякову премию, которую и должно было выплатить, — суммарно более чем 300 млн руб. за 20 арбитражных дел.

В переводе на американскую валюту это чуть больше \$5 млн. Можно, заплатив налоги, уйти на покой. Для первого мира такие адвокатские заработки — обычное дело. А для предприятия, которое проектирует и производит штучную космическую продукцию, выплатить 6 млрд руб. по исполнительным листам — это реальное банкротство и тысячи безработных.

Лишение адвоката Третьякова свободы и справедливого гонорара очень напоминает попытку отвлечь внимание властей, общественности, прессы от положения дел в самом «Роскосмосе». А для любого, кто следит за новостями, очевидно: там есть от чего отвлекать.

Для юридической общественности — той, что еще способна критически взглянуть на происходящее в корпорации, — суть дел Третьякова и Буданова не в красивых комбинациях, которые ведут к большим премиям за громкие профессиональные победы. А в том, что за решеткой может оказаться любой правоведа из ныне практикующих, как бы удачлив он ни был ранее. Безнаказанно быть чужим среди своих можно лишь до определенного момента.

Владимир Николаев

В деньгах несчастье?

— мнение —

Те, кто практикует право, вряд ли будут спорить с утверждением, что их профессия — это профессия мелочей. Высокая степень внимания к нюансам и деталям делает просто хорошего юриста отличным, просто сносную стратегию (работы, конкретного дела, развития) — убедительной и изящной, а просто неплохую юрфирму — превосходной. Однако жизнь показывает, что многим даже широко известным на рынке юристам (заслуженно или нет — другой вопрос) не хватает воли, желания или навыка правильной работы с мелочами, причем не по набившим оскомину маркетинговым лекалам. По этой причине они теряют деньги, клиентов и репутацию.

По утверждению некоторых античных авторов, в Древней Греции не существовало плохих скульпторов, плохих художников или плохих гончаров. Почему? Просто тех, кто плохо работал с камнем, рисовал или лепил горшки, не называли скульпторами, художниками и гончарами — таким образом, проблема непрофессионализма решалась радикально. Мне кажется, если реанимировать такой подход и распространить его на консалтинговую работу, многие «проклятые вопросы» юридической профессии отпадут сами собой. Обычный профессионализм, ровное качество услуг — давно уже «гигиенический фактор» для юристов, хотя бы мало-мальски заботящихся о своей репутации и профессионализме в будущем.

Разумеется, есть разные степени сложности правовой работы: открыть ООО — это вам не провести хитрую сделку M&A или разрешить запутанный антимонопольный спор. Но если мы возьмем приличных представителей того, что обычно называют цивилизованным юридическим рынком (что бы это понятие ни означало), принято считать, что, обратившись к его лучшим представителям (опять же что бы ни означало это понятие), вы получите работу, выполненную на определенном уровне и по определенным стандартам. Разница между фирмами, выполнившими похожий заказ, но берущими суммы, отличающиеся друг от друга на порядок (оставим в стороне силу бренда, местоположение офиса и марку авто управляющего партнера), будет заключаться лишь в деталях.

Маркетологи любят рассуждать о том, что именно детали и нюансы помогут вам выделиться на фоне конкурентов, построить фирму с собственным лицом и привлечь клиентов, разделяющих ваши ценности. Конечно, в этом есть своя правда, но, по моим наблюдениям, в эпоху диктата тендерных комиссий и демпинга представителей юрбизнеса (хотя, конечно, в этом мало кто признается: здесь принято излучать оптимизм



из личного архива

и благополучие) эта маркетинговая, брендинговая функция мелочей отходит на второй план. А на первом плане другое.

Невнимание к мелочам не просто вредит маркетингу — оно способно целиком и одновременно убить даже хорошо сделанную работу. Скажем, вы подготовили сделку, ее стратегию, документы, но не вовремя сделали финальный отчет — все предвиденные достижения идут насмарку. Вы долго обхаживали важного клиента: вели беседы, встречались, тратили время и силы, а потом не поздравили его с днем рождения — считайте, что все было зря. Вы сделали прекрасные корпоративные подарки, но, разослав их контрагентам (а многие из них решили похвастаться и выложили фото в интернет), забыли кого-то из важных клиентов — вы потеряли его. Парадоксально, что в описанных примерах (а они не выдуманы: за каждым стоит реальная история, но помня sunt odiosa) из-за невнимания к мелочам при в целом профессиональной реализации в общем-то правильной идеи вы не просто сводите на нет долгую и кропотливую работу — вы покупаете проблемы за свои собственные деньги (особенно в последнем случае), словно специально инвестируя в них свое время, силы и ресурсы.

Один не самый последний на российском рынке юрист, с которым мы обсуждали эту ситуацию, описал ее так: «Когда ты пашешь за еду, тебе и твоим клиентам обычно не до излишеств — быть бы живу. В итоге работа с горем пополам сделана, все довольны. Но как только обростаешь жирком и по-настоящему думаешь о качестве услуг — начинаются проблемы, потому что пропорционально качеству растет потенциальное число проколов по мелочам, которые убивают остальную работу. Странным образом выходит, что в деньгах и качественном сервисе проблемы и несчастье».

Трудно не согласиться с этим посылом, исключая одно: мелочи можно и нужно не только контролировать (силами маркетинга — именно в этом, а совсем не в создании бренд-бука или красивой презентации, на мой взгляд, заключается самая важная задача юрмаркетолога),

но и при определенных обстоятельствах поворачивать в свою пользу.

Западные маркетологи (прежде всего в отельном бизнесе, но почему бы и юристам не взять удачный опыт на вооружение?) давно отметили, что мелкие проколы могут не только погубить результаты кропотливого труда в целом, но и, наоборот, будучи оперативно отработаны, многократно усилить удовлетворенность клиента. Как? Например, в хорошо подготовленном к приезду гостя номере специально ставят какую-то мелкую оплошность: недокладывают полотенца для ног, в пульт к телевизору не обновляют батарейки — что-то в таком же духе. Клиент, разумеется, жалуется. Теперь задача отеля — показать класс и устранить ошибку максимально оперативно, профессионально и благожелательно. В результате (это показывает многократное анкетирование клиентов некоторых американских отельных сетей) индекс удовлетворенности гостей отелем при таком развитии событий на порядок превышает ситуацию, когда все прошло без сучка и задоринки, а проблемных мелочей не возникало вовсе.

Маркетологи Ritz также осознали силу мелочей и степень их влияния на результаты восприятия работы в целом. Поэтому во внутреннем регламенте записано, что сотрудники могут по собственному усмотрению потратить до \$2 тыс. на то, чтобы оперативно решить мелкие проблемы гостей и сделать его впечатления от отеля превосходящими любые ожидания.

Компании, работающие в сфере услуг, давно поняли, что, когда дело касается мелочей, действует «совершенствованный» закон Парето. Конечно, 20% усилий дают 80% результата, но пренебрежение оставшимися 20% результата может погубить все дело. Вспомните себя — например, впечатления от прекрасного отпуска может испортить небольшая задержка рейса, от вкусного ужина в ресторане — недостаточно расторопный официант, от любимой марки авто — мелкая, но от этого не менее досадная поломка. Есть ли основания полагать, что в юрбизнесе дела обстоят как-то иначе?

Клиенты, особенно те, у кого есть выбор, становятся все более разборчивыми, требовательными, даже избалованными. Восприятие мелочей и влияние, которое они оказывают на общее впечатление и степень удовлетворенности результатом работы в целом, неуклонно растет. Инвестируйте в то, чтобы быть совершенным в нюансах, деталях, но не потому, что это помогает выделиться на общем фоне или повысить ценность бренда. Забудьте рассуждения маркетологов: мелочи стали таким же гигиеническим фактором, как и умение профессионально и оперативно выполнять самую рутинную юридическую работу.

Александр Московкин,
«Российская газета»

Передача инфраструктурных споров в арбитраж: плюсы и минусы

— прямая речь —

Разрешение инфраструктурных споров имеет две основные проблемы. Первая — допустимость использования частного института третейского разбирательства в спорах, где присутствует публичный интерес. Вторая — скорость, с которой необходимо добиться принятия решения по спорам такого рода из-за возможного приостановления работ по проекту.

В Российской Федерации существуют две категории субъектов — публичные и частные. При этом есть ряд субъектов, не относящихся ни к первой, ни ко второй. Таковы государственные корпорации — некоммерческие организации, которые, по сути, управляют имуществом государства. Если по новым правилам споры с участием частных субъектов могут быть предметом третейского разбирательства, а публичных — не могут, то занимающие промежуточное положение субъекты регулируются федеральным законом №223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Летом текущего года Верховный суд РФ подтвердил возможность передачи споров с участием перечисленных в законе компаний в третейский суд, что сулит положительную динамику в вопросах арбитражности инфраструктурных споров.

Однозначные преимущества передачи споров в сфере инфраструктурных проектов в арбитраж — эффективная защита инвестора или частной компании как стороны спора и рассмотрение спора практикующими арбитрами, которых назначают стороны. Очевидно, что спор против государства или компании с государственным участием в государственном же суде с высокой долей вероятности сложится в пользу публичного субъекта. Это не является исключительной особенностью судов одной юрисдикции: на защиту бюджетных интересов встанут любые государственные суды. Передача споров в арбитраж уравнивает положение публичной и частной сторон спора — создаст необходимые условия для его разрешения исключительно в соответствии с нормами права, нивелировав политические и экономические факторы. Кроме того, в ходе арбитража стороны могут выбрать более компетентных арбитров, в то время как судья в государственном суде может и, скорее всего, в силу объективных причин не будет обладать опытом разрешения подобных споров и необходимыми познаниями в технической сфере.

В то же время у разрешения подобных споров в арбитраже есть определенные недостатки. Так, часто спор может касаться реализации сразу нескольких контрактов в рамках одного проекта. Отсутствие симметричных арбитражных оговорок во всех контрактах ошутимо осложнит судебный процесс, так как часть вопросов будет разрешаться в арбитраже, а часть — в государственных судах. Кроме того, сегодня далеко не все арбитражные регламенты содержат правила о консолидации споров из нескольких контрактов в рамках одного разбирательства, что, скорее всего, также затруднит их рассмотрение. Наконец, в арбитражном разбирательстве, соглас-

ными арбитрами, которых назначают стороны. Очевидно, что спор против государства или компании с государственным участием в государственном же суде с высокой долей вероятности сложится в пользу публичного субъекта. Это не является исключительной особенностью судов одной юрисдикции: на защиту бюджетных интересов встанут любые государственные суды. Передача споров в арбитраж уравнивает положение публичной и частной сторон спора — создаст необходимые условия для его разрешения исключительно в соответствии с нормами права, нивелировав политические и экономические факторы. Кроме того, в ходе арбитража стороны могут выбрать более компетентных арбитров, в то время как судья в государственном суде может и, скорее всего, в силу объективных причин не будет обладать опытом разрешения подобных споров и необходимыми познаниями в технической сфере.

В то же время у разрешения подобных споров в арбитраже есть определенные недостатки. Так, часто спор может касаться реализации сразу нескольких контрактов в рамках одного проекта. Отсутствие симметричных арбитражных оговорок во всех контрактах ошутимо осложнит судебный процесс, так как часть вопросов будет разрешаться в арбитраже, а часть — в государственных судах. Кроме того, сегодня далеко не все арбитражные регламенты содержат правила о консолидации споров из нескольких контрактов в рамках одного разбирательства, что, скорее всего, также затруднит их рассмотрение. Наконец, в арбитражном разбирательстве, соглас-

но общему правилу, не может быть третьих лиц, участие которых в данной категории споров бывает принципиально важным. Потенциальные проблемы разрешения инфраструктурных споров в арбитраже не перекрывают положительного эффекта для российской экономики, который может быть достигнут при адекватном развитии проарбитражного подхода к такого рода спорам: повышению привлекательности частных инвестиций (в том числе иностранных) в сферу ГЧП и улучшению доверия к государству как контрагенту.

При реализации инфраструктурных проектов часто возникает проблема так называемых сопутствующих споров, касающихся чисто технических вопросов: использования необходимых материалов номинального качества, толщин конструкций или архитектурных и технических решений. Такие споры должны, с одной стороны, разрешаться максимально оперативно, чтобы не приостанавливать ход работ по реализации проектов, с другой стороны, ответственность в подобных вопросах должна лежать на технических специалистах. Ни государственный суд, ни арбитраж не могут решить эти задачи одновременно. Для разрешения споров такого рода необходимо предусматривать отдельные договорные механизмы: принятие независимыми техническими специалистами решения, которое стало бы обязательным для сторон, но в то же время будет признаваться российскими государственным судами.

Александр Ванеев,
партнер BGP Litigation

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

РЕГИОН СЕРВИС

Основана в 2000 году

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЛИДЕР ПРАВОВОЙ
ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА

Deciso!*

Коллегия рекомендована ведущими
российскими и международными рейтингами
юридического бизнеса

ПРАВО^{RU}
300
РЕЙТИНГ
ЮРИДИЧЕСКИХ
КОМПАНИЙ
РОССИИ

The
**LEGAL
500**

RANKED IN
EUROPE
CHAMBERS
2017
ATTORNEYS AT LAW
REGIONSERVICE

Коммерсант.ru

КЕМЕРОВО — ТОМСК — ТЮМЕНЬ —
ЕКАТЕРИНБУРГ — МОСКВА

www.regionsservice.com

*[решительно, смело]

РЕКЛАМА