

Юридический бизнес

«Человеком надо оставаться — это главное»

— круглая дата —

А внутри компании мы проходили кризисы по-разному: иногда, если заказов не было, я и в казино ходил зарплату выигрывать. Мой одноклассник Александр Пинаев работал в компании «Мосресторансервис» — эта фирма сопровождала открытие первого столичного казино в гостинице «Ленинградская». А я был одним из первых юристов, которые в 1988–1989 годах консультировали игорный бизнес. И когда в конце лихих 1990-х заказов не хватало, приходилось в обед брать в кассе тысячу долларов и ехать в казино «Черри». Недельку поездить удиваться на «шансах» — и на зарплату наскрещешь... Всякое бывало. Но в основном мы благополучно проходили трудные времена благодаря сильной практике разрешения судебных споров.

— В истории компании было много запоминающихся дел. Расскажите, пожалуйста, о самых ярких.

— Во-первых, история о том, как мы искали изумруды для ОАО «Объединение „Мастер“». В 1995 году эта небезызвестная фирма Феликса Бажанова ссудила \$3 млн компании «Изумрудные копи Урала». Депозит «Мастер» разместил в банке «Лефортовский», а должник в обеспечение возврата кредита положил в банковскую ячейку 119 кг изумрудов. Вскоре кредитор обанкротился, изумруды пропали, и руководство «Мастера» попросило нас их найти. Как оказалось, жулики прятали изумруды в сейфе, который арендовали в банке «Лобэкс», но на балансе кредитной организации они не отражались, а сам сейф находился через дорогу — в Объединенном банке Бориса Березовского. Схему мы распутали, сейф вскрыли, а изъятые изумруды отправились в Гохран — там их оценили, и руководство «Мастера» даже получило какие-то деньги от их дальнейшей реализации.

Во-вторых, из ярких и сложных дел можно вспомнить историю про то, как налоговая полиция приходила в Центробанк. В середине 1990-х Михаил Юрьевич Сенаторов, настаивая на энтузиасте ИТ, создал АО «Любальные информационные системы» (АО ГИС) — систему быстрых платежей, работающую от Калининграда до Владивостока. В капитале участвовал ЦБ РФ, \$500 тыс. дали частные инвесторы — в общем, все думали, что за \$1 млн можно создать наземный и спутниковый сегменты этой системы. К моменту, когда НПО

имени Лавочкина получило заказ на спутники от имени АО ГИС, у последнего закончились деньги. А поскольку заказ размещался не от банка, было непонятно, как все это финансировать. В конце концов придумали односторонний договор, по которому со счета, выставляемые на АО ГИС с НПО имени Лавочкина, попадали бы сразу в ОПЕРУ-1 Центробанка, а тот бы эти счета оплачивал. Истинный смысл такой конструкции из договора понятен не был, и заинтересованная налоговая полиция пришла к руководству банка с вопросом: а где же 66 млрд рублей НДС? Банк обратился за помощью в «Яковлев и Партнеры», и через неделю мы придумали следующее.

Поскольку банк фактически кредитовал акционерное общество, не имевшее банковской лицензии, на основании ст. 431 ГК РФ мы составили соглашение, по которому договор между ними истолковывался как кредитный. Затем по моему совету ЦБ РФ обратился в суд с иском к АО ГИС о признании договора ничтожным и применении последствий недействительности сделки. То есть договор расторгнуть, средства вернуть. Поскольку деньги ушли на нормальное дело и вернуть их было нельзя, то в части применения последствий недействительности сделки было предложено заключить мировое соглашение — и все, что на эти деньги было создано, поступило в банковскую собственность. Мировое соглашение было утверждено судом, весь процесс занял около трех недель, и когда ярые следователи пришли мучить председателя ЦБ РФ, то в ответ услышали: «Извините, конечно, мы совершили ошибку, но все имущество уже в банке и уголовного преступления здесь нет».

Не могу не похвастаться, что я сыграл определенную роль в создании АО АИЖК. В 1997 году происходило много экономических событий, и среди прочего в тот год вышло постановление правительства РФ о создании такой компании. В основу методики был положен опыт американских ипотечных агентств, в 1930-е годы вытаскивавших экономику США из глубочайшей депрессии, но официально зарегистрировать наше агентство как банк было невозможно: слово «кредитование» запрещалось использовать в названии организации, не являвшейся держателем банковской лицензии. То есть бюджет предусматривал 2 млрд руб. гарантии на развитие ипотеки в стране — а постановление было порочное.

Я попросил приема у руководителя регистрационной палаты Москвы Владимира Соболева, обрисовал ему ситуацию и честно предложил рискнуть и провести регистрацию. К моему удивлению, он согласился. Так возникло АО АИЖК — оно существует уже 23 года, называется теперь ДОМ.РФ и имеет триллионный объем кредитования.

Третий яркий проект: примерно в 2000 году ко мне обратился Борис Надеждин с просьбой помочь девочкам из группы «Тату». Разобравшись в деле, мы увидели, что в отношении артисток действительно допущена несправедливость, и взялись их защищать, причем работали бесплатно, в ориентире на «гонорар успеха».

Ситуация сложилась несколько парадоксальная: лейбл PolyGram (подразделение Universal Music) уже выпустил на диске фонограмму, за которую певицам должна была заплатить продюсерская компания «Неформат», но у группы еще не было соглашения с продюсерами, а у тех, в свою очередь, не было соглашения с лейблом. При этом девочкам к тому моменту еще не исполнилось 21 год. И на встрече в Амстердаме, где правовой отдел Universal Music в полном составе обсуждал с нами этот сложный вопрос, один из наших юристов просто сказал: «Господа, хотите я завтра дам интервью „Нью-Йорк Таймс“ о том, что уважаемые компании Universal Music и PolyGram эксплуатируют труд несовершеннолетних, не заплатив им ни копейки?»

Чуть позже мы сконструировали иск, позволявший девочкам требовать вознаграждения не от продюсеров, а напрямую от лейбла, и подали его в Арбитражный суд г. Москвы. На следующий день мы заключили мировое соглашение, где участницы группы «Тату» получили больше половины доходов от того, что им изначально предлагалось. Вот такая вышла история.

— А какой проект за время работы в «Яковлев и Партнеры» вы можете назвать самым сложным?

— К счастью, к нам не приходили с простыми делами. Одним из самых сложных вопросов стала проблема обманутых дольщиков — в 2004 году она достигла своего пика, и мы разработали алгоритм, по которому государство могло оказать собственникам максимальную помощь. По моему мнению, загвоздка была в том, что существующие договоры трактовались как доленое участие в строительстве, но фактически являлись

договорами подряда на капитальное строительство, заключаемыми множеством заказчиков (комитентов) через одного комиссионера — застройщика. Он, пользуясь этими деньгами, в свою очередь, подписывал договор с подрядчиком и частично инвестировал в свою долю.

Мы предлагали создать специализированное юридическое лицо, в котором каждый из подрядчиков выступал бы держателем доли, и передать объект незавершенного строительства в его собственность. При срыве строительства при вине застройщика на его долю обращалось бы взыскание с дальнейшим ее переходом в собственность юридического лица. Таким образом, объект незавершенного строительства выходил из конкурсной массы застройщика, становился оборотоспособным и у него были собственники, которые должны были научиться общаться между собой и по-взрослому решать его судьбу. Дальше, на пике рынка, такой подход позволил бы собственникам продать объект или заложить его в банк, а не влипать в историю, при которой к ним приходил сторонний кредитор, банкротил объект и покупал его за бесценок, как тогда часто случалось.

Это была сложная конструкция, и чтобы она заработала, требовалась политическая воля регистрирующих органов и судов. По какому-то причине идея не воплотилась, но я считаю, что это была вполне жизнеспособная модель.

— За 30 лет «Яковлев и партнеры» стала влиятельной фирмой — это признают и коллеги по рынку, и крупные юридические рейтинги. А как бы вы — один из тех, кто задает вектор изменений для вашей референтной группы, — описали то, как российский юридический сообщество изменилось за последние 10–15 лет? Какие тектонические сдвиги привели юристов туда, куда привели?

— Если говорить о правовой системе в целом, то, на мой взгляд, она эволюционировала очень сильно. К примеру, если в начале 2000-х годов судебными приставами в основном были парни в малиновых пиджаках, то сегодняшняя система исполнения судебных решений работает, и довольно эффективно. Уходит в прошлое и мелкая коррупция, годами паразитировавшая на всем государственном аппарате. Борьба со взятками можно только принять мер инфраструктурных мер и работающих механизмов, и я считаю, что создание портала «Госуслуги», начавшееся в Москве, стало одним из самых эффективных шагов по борьбе с рэшами, которые исцезли как класс. И по налоговому администрированию (я не говорю о налоговой системе) мы впереди планеты всей.

— А что, по вашему мнению, не хватает российскому юридическому образованию?

— Катастрофически не хватает русского языка. В свое время я выдвигал инициативу о введении русского языка в юридических вузах как обязательной дисциплины с первого курса по дипломный и с непрерывным государственным экзаменом. У многих складывается ложное впечатление, что за десять лет учебы в средней школе человек настолько хорошо овладевает русским языком, что вполне способен оперировать в юриспруденции сложными логико-лингвистическими конструкциями. Не способен, поскольку делает в каждом слове по три ошибки. Русский язык — это сложная система, которая влиет на логическое мышление и культуру речи, а имеющийся сегодня в вузах короткий курс судебной речи, увы, мало что дает.

— Долгосрочный прогноз в текущих условиях — дело непروطное, и все-таки, по вашему мнению, какие направления юридической работы вскоре выйдут на первый план?

— Виртуальный мир становится все более реальным, и одной из самых перспективных сфер дальнейшего развития правовой системы я считаю регулирование интернет-пространства. Дополненная реальность, интернет среды, защита персональных данных, ответственность за ущерб, причиненный ложной или недостоверной информацией — все эти вопросы, связанные с цифровизацией, у нас еще недостаточно развиты, ими занимаются мало.

— А какие планы на будущее у компании «Яковлев и Партнеры»? Планируете ли вы наращивать практики и потеснить конкурентов на рынке?

— Основная конкуренция сегодня существует в сегменте крупных корпоративных клиентов — все компании, по размерам сопоставимые с нашей, соревнуются за большие бренды. — И эту парадигму хочется сломать?

— Да, потому что зачем толкаться на поляне крупных компаний? С одной стороны, сейчас происходит катастрофическая монополизация экономики, а с другой — появляется много бизнесов, которые еще десять лет назад были стартапами, а сегодня имеют миллиардные обороты. Мне видится верной другая политика: как говорил Генри Форд, «хочешь быть богатым и успешным — работай для бедных». Чем шире клиентская база, тем лучше — например, клиенты среднего достатка иногда не приходят к нам, опасаясь космических цен.

Поэтому направление развития компании я вижу два. Во-первых, я считаю, что «Яковлев и Партнеры» при наличии региональной сети и неплохой репутации вполне способны разработать качественный массовый продукт для среднего класса, который при своей востребованности не ляжет на клиента серьезным бременем. Во-вторых, как я уже говорил, вопросы, связанные с регулированием виртуальной среды и цифровизацией, также видятся мне перспективными.

— Вы без преувеличения создали один из самых известных юридических брендов на российском рынке. В том, что ваша фирма так долго сохраняет лидерство, есть и заслуга вашей команды — кузницы талантливых и ярких юристов. Каковы были принципы кадровой политики компании на протяжении этих 30 лет? И какие человеческие качества в коллегам вам особенно ценны?

— Я часто говорю, что самое сложное в работе юриста — всего-навсего две вещи: первая — каждый раз перечитывать закон перед тем, как собираться его применить. А вторая — проверять за собой то, что ты написал. Бумага дисциплинирует, и люди, владеющие двумя этими навыками, как правило, добиваются в профессии успеха.

Важны честность, порядочность, способность работать в коллективе, умение быть наставником в том числе. Я от наставничества уже некоторым образом подустал, но выросли кадры, которые могут исполнять эту роль. Человеком надо оставаться — это главное.

Интервью взяла Юлия Карапетян

Банкротство «Солнечных продуктов»: кредиторы против «Русагро»

— практика —

Кредиторы масложирового холдинга «Солнечные продукты» — Балтинвестбанк («дочка» «Абсолют»), «ВТБ факторинг» (входит в группу ВТБ) и другие — оспаривают в Верховном суде решения предыдущей инстанции, разрешившей агрохолдингу «Русагро» войти в реестр кредиторов компании. До этого две инстанции судебного судопроизводства не согласились с доводами «Русагро». Если Верховный суд РФ оставит постановления кассации в силе, это может повлечь серьезные последствия для всех крупных банков и ФНС, имеющих дело с проблемными активами и процедурами банкротства.

Риск «легализации» для аффилированных кредиторов возможности получить контроль над банкротством через покупку прав требования других кредиторов и другие часто задаваемые вопросы, проистекающие из процедуры банкротства «Солнечных продуктов», комментирует председатель Коллегии адвокатов «Джи Ар Лигал» Ирина Шоча, представляющая интересы конкурсных управляющих банков в целях защиты интересов кредиторов и пополнения конкурсной массы.

— По вашему мнению, может ли аффилированный крупнейший кредитор иметь право контроля над банкротством в собственных интересах, например скрывать имущество должника, утверждать подконтрольных управляющих, препятствовать оспариванию недействительных сделок?

— В данном случае необходимо рассматривать не вопрос аффилированности основного кредитора как таковой, а вопрос добросовестности его поведения как до процедуры банкротства (с момента вхождения в состав собственников), так и во время



ОПИСАНИЕ СУДЕБНОГО СПОРА

В Арбитражном суде Саратовской области рассматриваются дела о банкротстве компаний холдинга «Солнечные продукты» (крупный производитель масложировой продукции).

Мажоритарным кредитором холдинга являлся Россельхозбанк с требованиями 34 млрд руб. Кредиторами также являются Абсолют-банк (2,8 млрд руб.), «ВТБ Факторинг» (900 млн руб.), ряд компаний.

В начале октября 2018 года «Русагро» через ряд офшорных компаний приобрело юридический и фактический контроль над компаниями холдинга «Солнечные продукты». Цель «Русагро» — увеличить свою долю на рынке масложировой продукции. В ноябре 2018 года «Русагро» выкупило по договору цессии права требования РСХБ к компаниям холдинга «Солнечные продукты».

Начиная с декабря 2018 года «Русагро» приступило к реализации плана по проведению контролируемого банкротства холдинга с целью забрать себе активы, очищенные от долгов Абсолют-банка, «ВТБ Факторинга», Федеральной налоговой службы и других кредиторов.

Балтинвестбанк и другие кредиторы обжаловали в апелляции включение требований «Русагро» в реестр. В январе 2020 года Двенадцатый арбитражный апелляционный суд отказал «Русагро» во включении требований в реестр. Суд установил и подробно мотивировал, что «Русагро» является контролирующим лицом (фактическим собственником должника), «Русагро» умышленно создало искусственный дефолт по долгам РСХБ для досрочного требования 34 млрд руб., «Русагро» вывело со счетов должников 4 млрд руб., и другие обстоятельства, подтверждающие недобросовестность действий «Русагро».

В мае — июне 2020 года Арбитражный суд Поволжского округа отменил постановления апелляции. Кассация согласилась, что «Русагро» является аффилированным кредитором, но посчитала, что смена кредитора с РСХБ на «Русагро» не имеет значения.

Балтинвестбанк, «ВТБ Факторинг» и другие кредиторы в июле 2020 года обжаловали постановления кассации в Верховном суде РФ. Экономическая коллегия Верховного суда истребовала дела по двум первым жалобам Банка.

самой процедуры, то есть, по сути, рассмотреть вопрос злоупотребления правом со стороны аффилированного кредитора.

Судя по содержанию кейса, с момента вхождения в состав участников «Солнечных продуктов» «Русагро» начало вывод денежных средств из группы компаний, способствуя созданию неплатежеспособности, создавая искусственный дефолт для возникновения права досрочного требования по кредитному договору со стороны РСХБ, что в дальнейшем позволило выйти в банкротство и выкупить основную задолженность, тем самым став основным кредитором, включенным в РТК по требованиям, обеспеченным залогом, то есть наиболее ликвидными активами должника, что позволит в дальнейшем выкупить торговые все активы по стоимости значительно ниже рыночной на аффилированные юрлица «Русагро», вернуть активы группе, но уже свободными от долгов и обременений.

— Принцип неотделимости активов от пассивов: можно ли контролирующему лицу погасить требования только одного крупнейшего кредитора через механизм покупки прав, использовать выкупленные права для начала банкротства и очистить активы от долгов, оставив остальных кредиторов без попечения?

— Практика выкупа основной задолженности аффилированным кредитором существовала с момента зарождения самого закона о несостоятельности. В данной ситуации нет ничего необычного: выкуп задолженности у РСХБ является правомерным и сам по себе не свидетельствует о злоупотреблении правом и недобросовестности со стороны «Русагро».

— Должен ли суд включить в реестр аффилированного кредитора, действующего недобросовестно, если у него нет цели отсрочить банкротство (согласно условию

ративных клиентов — все компании, по размерам сопоставимые с нашей, соревнуются за большие бренды. — И эту парадигму хочется сломать?

— Да, потому что зачем толкаться на поляне крупных компаний? С одной стороны, сейчас происходит катастрофическая монополизация экономики, а с другой — появляется много бизнесов, которые еще десять лет назад были стартапами, а сегодня имеют миллиардные обороты. Мне видится верной другая политика: как говорил Генри Форд, «хочешь быть богатым и успешным — работай для бедных». Чем шире клиентская база, тем лучше — например, клиенты среднего достатка иногда не приходят к нам, опасаясь космических цен.

Поэтому направление развития компании я вижу два. Во-первых, я считаю, что «Яковлев и Партнеры» при наличии региональной сети и неплохой репутации вполне способны разработать качественный массовый продукт для среднего класса, который при своей востребованности не ляжет на клиента серьезным бременем. Во-вторых, как я уже говорил, вопросы, связанные с регулированием виртуальной среды и цифровизацией, также видятся мне перспективными.

— Вы без преувеличения создали один из самых известных юридических брендов на российском рынке. В том, что ваша фирма так долго сохраняет лидерство, есть и заслуга вашей команды — кузницы талантливых и ярких юристов. Каковы были принципы кадровой политики компании на протяжении этих 30 лет? И какие человеческие качества в коллегам вам особенно ценны?

— Я часто говорю, что самое сложное в работе юриста — всего-навсего две вещи: первая — каждый раз перечитывать закон перед тем, как собираться его применить. А вторая — проверять за собой то, что ты написал. Бумага дисциплинирует, и люди, владеющие двумя этими навыками, как правило, добиваются в профессии успеха.

Важны честность, порядочность, способность работать в коллективе, умение быть наставником в том числе. Я от наставничества уже некоторым образом подустал, но выросли кадры, которые могут исполнять эту роль. Человеком надо оставаться — это главное.

Интервью взяла Юлия Карапетян

для субординации, упомянутому в недавнем «Обзоре практики ВС РФ» за 2020 год)?

— Принципиальное значение в споре имеют не факты аффилированности, трансформации внешнего требования во внутригрупповое и инициирование контролируемого банкротства, а добросовестность действий ГК «Русагро» — как тех, что предшествовали банкротству контролируемого должника, так и тех, что совершались после него в отношении иных кредиторов.

Судя по судебным актам, ГК «Русагро» своими действиями фактически довела предприятие до банкротства (другой вопрос, подтверждается ли это материалами дела), что, в свою очередь, дает основания для отказа во включении в реестр по ст. 10 ГК РФ. Думаю, что судебные акты подлежат отмене и дело будет направлено на новое рассмотрение.

— На какой круг юридических гарантий может претендовать некрупный кредитор при контроле крупнейшим кредитором процедуры банкротства?

— Механизмом защиты для остальных кредиторов в данном случае должно послужить понижение очередности удовлетворения требований «Русагро» в реестре требований кредиторов. Полагаю, что Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ должна рассматривать именно вопрос злоупотребления правом со стороны «Русагро» и, установив таковое, рассмотреть вопрос о понижении очередности удовлетворения требований «Русагро» как кредитора, злоупотребившего своими правами.

— Как вы оцениваете перспективы рассмотрения дела кредиторов против «Русагро» в Верховном суде?

— На мой взгляд, «Русагро» имеет шансы вылететь из реестра кредиторов. В постановлении апелляции и кассационной инстанции есть некоторые противоречия, но я склоняюсь к поддержанию выводов апелляции.