

# Юридический бизнес

## Грани профессии

Как стать успешным юристом, продвигаться по карьерной лестнице и не затеряться среди коллег? Что важнее — быть универсальным солдатом или оттачивать мастерство в узкой области? Настоящий профессионал — это специалист с множеством граней, но молодым юристам бывает трудно выбрать верные навыки, которые превратят их из «алмаза» в «бриллиант». По просьбе «Ъ» два опытных юриста с различной специализацией и восходящие звезды в ведущих юридических фирмах — адвокат, руководитель Московского офиса Коллегии адвокатов «Регионсервис», руководитель практики разрешения споров и корпоративного права **Евгения Червец** и старший юрист московского офиса Baker McKenzie **Артем Торопов** — делятся опытом с начинающими коллегами.

— вектор —

— Для формирования портфолио из успешных кейсов молодые юристы должны уметь ориентироваться в азах составления процессуальной документации, публичного выступления, отработки правовой позиции по делу. По вашему мнению, какие практические навыки молодым юристам необходимо осваивать в первую очередь?

**АРТЕМ ТОРОПОВ:** В области международного налогового планирования и налогового структурирования сделок M&A молодым юристам нужны аналитические и коммерческие навыки. Также важна способность выработать четкие практические рекомендации — а они, в свою очередь, основываются на глубоком исследовании фактов, всестороннем и системном юридическом анализе, разработке целого набора правовых позиций и оценке рисков. Важно не просто абстрактно рассуждать о тех или иных нормах, но и, опираясь на результаты аналитической работы, уметь выработать решения с учетом риск-профиля и стандартов соблюдения требований закона.

**ЕВГЕНИЯ ЧЕРВЕЦ:** Состоявшийся юрист — это не только блестящий знаток юриспруденции. Успешный юрист, как сложный пазл, сочетает в себе разнообразие компонентов, из которых формируются профессионализм и характер. Для настоящей большой работы необходим набор знаний, умений и опыта, причем не только профессионального, но и жизненного, много значит и кругозор. Сколько юристов — столько и уникальных комбинаций всех этих составляющих. Так называемые профессиональные (hard skills) и гибкие (soft skills) навыки юристы по-разному сочетают в зависимости от выбранной профессиональной сферы и этапов карьеры, отсутствие или неразвитость одних навыков могут быть в определенной мере компенсированы другими. Право как профессия многогранно, и каждый способен найти свое дело, которому бы идеально соответствовала его персональная комбинация качеств. Молодому специалисту надо внимательно слушать себя, честно оценивать свои сильные и слабые стороны и с учетом этого системно развивать навыки: усиливать преимущества и корректировать недостатки. Крайне полезно найти ментора в лице старшего товарища и учиться у него не только умению применять юридические знания, но и приемам из личного профессионального арсенала, чтобы форми-



ФОТО: ИРИНА ШИШХАНОВА / РЕГИОНСЕРВИС

ровать собственный стиль. Когда я студенткой начала работать в кемеровском офисе «Регионсервиса», мне никто не отказывал в помощи и совете, не экономил на мне время. Уверена, что именно вклад старших коллег-адвокатов позволил мне стать профессионалом. Такую же атмосферу я поддерживаю в офисе Коллегии в Москве.

— Конкуренция на юридическом рынке возрастает с каждым годом, и бум цифровизации играет здесь не последнюю роль. Что касается «технических» навыков — какие из них станут конкурентным преимуществом начинающего юриста?

**А. Т.:** В первую очередь навыки работы как российскими, так и с зарубежными информационными системами, умение систематизировать данные и эффективно презентовать выводы. За последние годы изменился как ожидаемый формат презентации юридического продукта, так и скорость его разработки. С учетом того уровня, на котором сегодня находится развитие информационных ресурсов, большое количество данных для юридического анализа и фактологических исследований есть в открытых источниках и базах данных. Возможность быстро находить такую информацию и оперировать ею будет значительным преимуществом.

**Е. Ч.:** Есть один навык, который всегда делает тебя конкурентным, — это навык учиться. Желание, а за ним и способность познавать новое, осваивать появляющиеся технические решения, менять и оптимизиро-

вать свою работу, совершенствоваться — это то, без чего в современных реалиях не может эффективно работать ни один профессионал. Для этого необходимо не просто читать литературу и присутствовать на мероприятиях, но и иметь собственную систему фиксации, анализа и применения знаний на практике. Способность учиться свидетельствует об одном из наиболее важных качеств юриста — любознательности. Следствием этого качества является глубокий, нетривиальный и творческий подход к работе. Непрерывающийся апгрейд как знаний, так и технологий, используемых в работе, — то, что стоит сделать своим приоритетом.

— Многие опытные коллеги отмечают тенденцию к уменьшению «юристов широкого профиля», особенно в сегменте корпоративных споров и арбитража. Согласны ли вы с этим утверждением? На какой стадии обучения или работы молодому юристу пора делать выбор в пользу узкой специализации?

**А. Т.:** В будущем по мере развития правовой системы и юридического рынка уровень специализации, конечно же, будет возрастать. Однако в начале юридической карьеры сегодня крайне важно иметь максимально широкий охват по компетенциям, имея при этом набор областей специализации — это позволит обеспечить универсальность и высокую загрузку. А дальше на базе начального фундамента и широкого набора навыков можно специализироваться в интересующих, востребованных и актуальных областях практики с учетом предпочтений и потребностей рынка.

**Е. Ч.:** Да, с тенденцией к уменьшению «юристов широкого профиля», пожалуй, можно согласиться. Конечно, и в нашей команде есть сильные «универсалы», особенно литигаторы, потому что, освоив механику судебного процесса, ты способен применять ее к самым разным материально-правовым отношениям. В то же время социально-экономические отношения, а за ними и их правовое регулирование стали настолько сложными и масштабными, что за одну человеческую жизнь не под силу глубоко разобраться во всем их многообразии. На мой взгляд, конкретного правила о сроке выбора специализации не существует. Бывает, что выбор делаешь единожды и на всю жизнь. А бывает так, что специализация меняется уже в ходе работы, и даже неоднократно. Я по складу юрист, но выбрав на третьем курсе гражданскую специализацию, я ни разу об этом не пожалела.



ФОТО: АЛЕКСАНДР БАКИН / БАКЕР МКЕНЗИ

— Что важнее для начинающего юриста: soft skills (в том числе харизма, креативность, умение наладить эмоциональный контакт с клиентом или судьей) или способность четко разъяснить свою позицию?

**А. Т.:** Все эти навыки являются важной и неотъемлемой частью арсенала начинающего юриста, а их значение по сравнению с техническими умениями часто недооценивается. Коммуникативные навыки при этом принято относить именно к soft skills. К ним можно добавить инициативность и проактивность, а также умение доходчиво объяснить сложные правовые вопросы как специалисту, так и неспециалисту в конкретной области. Как говорится, если вы не можете объяснить что-то простыми словами, значит, сами не разбираетесь в этом до конца.

**Е. Ч.:** Умение емко, грамотно, быстро и при этом понятно выразить свою мысль, особенно письменно, — это важнейший навык для юриста. Но первична все-таки сама мысль — ее глубина и, если можно так выразиться, качество. Иными словами, надо прежде всего знать предмет. Ничто не способно заменить или компенсировать отсутствие у юриста фундаментального академического образования. Не верьте утверждению, что можно всему научиться на практике, а университетские знания оторваны от действительности и потому бесполезны. Удачная аналогия — это латынь: несмотря

на то что на ней почти никто не говорит, она основа и ключ к изучению других языков.

— Какие книги, обобщающие опыт взаимоотношений юриста и клиента или стратегии судебных войн, вы могли бы рекомендовать?

**А. Т.:** В книгах Ричарда Саскинда, в том числе «Tomorrow's Lawyers», изложен интересный взгляд на будущее юридической профессии и на то, как технологии влияют на общее развитие этого рынка и перспективы для молодых юристов. Эти идеи, на мой взгляд, позволяют шире взглянуть на будущее нашей профессии, что особенно актуально во времена глобально повлиявшей на юридический бизнес пандемии COVID-19.

**Е. Ч.:** Опыт клиентских отношений и судебных войн — это не те вопросы, которые можно познать из книг. Разумеется, полезно знать опыт коллег, хотя еще важнее быть частью этих процессов. Если же говорить о книгах, я рекомендовала бы «Повседневную цивилистику» Константина Ильича Скловского. Она написана легким, живым языком и обобщает адвокатский и экспертный опыт одного из выдающихся юристов нашего времени. Другая книга, написанная российским автором, — «Борьба за право на обжалование судебного решения» Айдыра Рустэмовича Султанова. Корпоративные права, рейдерские захваты, реальная судебная практика — в этой книге есть все, чтобы юрист прочитал ее за час.

— Два личных совета, которые вы дадите молодым специалистам?

**А. Т.:** Важно понять, что вас привлекает в профессии, как именно вы хотели бы быть полезны обществу, публичным институтам и бизнесу, чем именно хотели бы заниматься и как это соответствует вашим ценностям, миссии и убеждениям. Ответы на эти вопросы помогут выйти на правильный путь. Мыслите глобально, ищите новые ниши, сферы и возможности — многообразие жизни и правовой динамики никогда не заставят нас заскучать.

**Е. Ч.:** Один совет от меня. Старайтесь всю жизнь «быть в правильной комнате»: если ты в комнате самый умный, скорее всего, ты не в той комнате. Второй совет — его нашему курсу дал Александр Львович Маковский, приветствуя нас в Российской школе частного права: «Используйте время по назначению. Во время учебы надо учиться и очень много читать — потом достаточного для этого времени у вас уже не будет». Когда я смотрю в кабинете на большой шкаф с книгами, всегда вспоминаю его слова.

## Споры года

— рынок —

Интересы банка в лице АСВ представляет юридическая компания GR Legal. В феврале 2018 года Арбитражный суд Москвы ввел в отношении банкира Мотылева процедуру реализации имущества. Определением Арбитражного суда города Москвы от 21 ноября 2018 года с Анатолия Мотылева взысканы убытки в размере 33 294 938 689 руб. В декабре 2018 года представителем Анатолия Мотылева подана апелляционная жалоба на определение суда от конца ноября. Апелляционная жалоба мотивирована тем, что Анатолий Мотылев не был уведомлен о рассмотрении заявления о взыскании с него убытков, сам Мотылев не являлся контролирующим банком лицом, а судом применены положения закона, вступившие в силу после совершения сделок, которыми причинены убытки.

Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от февраля 2019 года определение первой инстанции оставлено без изменения. Сам Анатолий Мотылев с декабря 2017 года по настоящее время находится в международном розыске.

**Клиент:** Банк «Траст» (правопреемник Рост-банка) и его дочерние компании  
**Юридическая фирма:** «Савельев, Батанов и партнеры»

**Финансовая оценка проекта:** 255 млрд руб. В сентябре 2017 года Банк России ввел временную администрацию в АО «Рост-банк», позднее присоединенном к Банку «Траст», на базе которого был создан так называемый банк плохих долгов. Через год после введения временной администрации Банк «Траст» в качестве правопреемника предъявил к своим дочерним компаниям «Рост Капитал» и «Рост Инвестиции» иски об оспаривании сделок по увеличению их уставных капиталов на 50 млрд и 205 млрд руб. соответственно. В качестве третьих лиц были привлечены бывший собственник и топ-менеджеры Рост-банка, а также Банк России, УК ФКБС и другие.

Позиция истца сводилась к тому, что денежные средства, вложенные в уставный капитал дочерних обществ, использовались несоответственно стоимости активов, приобретенных на их баланс. Дочерние компании истца, полностью им контролируемые, указывались ответчиками, но в суде были процессуально пассивны. Фактические оппоненты истца — бывшие топ-менеджеры бан-



ка, в частности Шишханов М. О., — обращали внимание суда на искусственный характер процесса, в обоснование этого представив судьям по обоим делам экспертные заключения по оценке бизнеса. В итоге Арбитражный суд города Москвы отказал в удовлетворении иска по обоим делам, признав сделки действительными.

Банк «Траст», Банк России и УК ФКБС оспорили эти решения в апелляции, оба иска удовлетворили. Судьи сослались на документы истца, из которых следовало, что стоимость активов, приобретенных «Рост Капиталом» и «Рост Инвестициями», была почти нулевой. Впоследствии решения были поддержаны судами вышестоящих инстанций.

**Клиент:** Абсолют-банк  
**Юридическая фирма:** Forward Legal  
**Финансовая оценка проекта:** 34 млрд руб.

В октябре 2018 года «Русагро» приобретает контроль над компаниями холдинга «Солнечные продукты» при помощи ряда компаний, инкорпорированных в иностранных юрисдикциях. В ноябре того же года «Русагро» выкупает по договору цессии права требования Россельхозбанка к «Солнечным продуктам» в размере 34 млрд руб. Как известно из материалов арбитражного дела, стратегия менеджмента компании заключается в том, чтобы купить долг компании, а затем провести реструктуризацию, «забрав» активы, которые нравятся, большинство активов, (которые), наверное, очень непо-

хи». Начиная с декабря «Русагро» приступило к реализации плана по проведению контролируемого банкротства холдинга с целью забрать себе активы, очищенные от долгов Абсолют-банка, «ВТБ Факторинг» и других кредиторов. В январе 2020 года Двенадцатый арбитражный апелляционный суд отказал «Русагро» во включении требований в реестр, которое обжаловали Абсолют-банк, «ВТБ Факторинг» и другие кредиторы. Суд установил и подробно мотивировал, что «Русагро» является контролирующим лицом (фактическим собственником должников), умышленно создало искусственный дефолт по долгам РСХБ для досрочного требования 34 млрд руб., вывело со счетов должников 4 млрд руб., и другие

обстоятельства, подтверждающие недобросовестность действий «Русагро».

В мае и 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 первым жалобам Банка. По мнению экспертов, судебные решения, подтверждающие правомерность действий «Русагро», создают опасный прецедент, когда в любом деле о банкротстве, в котором у банков есть существенные, но не мажоритарные требования, аффилированный кредитор может выкупить требования мажоритарного кредитора и провести процедуру контролируемого банкротства.

**Клиент:** физическое лицо в деле о банкротстве ООО «Внешпромбанк»  
**Юридическая фирма:** «Сотби»

**Финансовая оценка:** 219 млрд руб. В декабре 2018 года конкурсный управляющий ООО «Внешпромбанк» ГК АСВ обратился в Арбитражный суд г. Москвы с заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности 18 контролирующих банком лиц по делу о банкротстве банка. Ранее ГК АСВ установила, что в период 2014–2016 годов контролирующими банком лицами были совершены действия по предоставлению кредитов техническим юридическим лицам. В результате формирования технической судной задолженности физических лиц и неправомерного списания денег со счетов клиентов банк не смог удовлетворить требования всех кредиторов.

Общая сумма требований к ответчикам в деле о банкротстве ООО «Внешпромбанк» составляет 219 млрд руб. 30 января 2020 года по ходатайству ГК АСВ суд в рамках этого спора принял ряд обеспечительных мер в виде ареста недвижимого имущества и установления запрета на совершение регистрационных действий по его отчуждению или обременению в отношении восьми ответчиков.

Юристы компании «Сотби» представляют интересы одного из ответчиков, являющегося членом совета директоров. В отношении клиента «Сотби» в обеспечительных мерах отказано — удалось доказать суду отсутствие оснований для их применения.