

Дорогу осилит спорящий

За последний год статистика по судебным спорам не показывает их существенного снижения, а конфликты в сфере банкротства демонстрируют уверенный рост. Юристы считают, что российские суды в целом справляются с нагрузкой, несмотря на то что высокая скорость правосудия часто идет во вред качеству выносимых решений. Побеждать в условиях непредсказуемости судебной системы литигатору помогает отсутствие иллюзий, а команде юристов, собранной под сложный спор, — умение посмотреть на картину процесса целиком. Сегодня бизнес старается развивать внутренние судебные департаменты, однако эксперты полагают, что наиболее эффективная работа возможна при сочетании двух подходов: развития собственной компетенции в разрешении споров и привлечения внешних консультантов.

— рынок —

Спор выносят из избы

В последние годы нагрузка на арбитражную судебную систему остается стабильно ровной. Небольшой спад поданных в арбитражные суды заявлений и жалоб, который случился в 2020 году, был связан с пандемией COVID-19, но уже в 2021 году все вернулось на круги своя — это подтверждает и официальная статистика Судебного департамента при ВС РФ.

Однако общая устойчивость числа судебных споров не касается дел о банкротстве, количество которых постоянно растет — так, несмотря на банкротный мораторий, в 2020 году в арбитражные суды поступило на 30% больше заявлений о признании должника банкротом, чем в 2019 году. Опрошенные „Б“ эксперты единодушно называют эту категорию дел «флагманской».

Старший юрист юридической компании ЮКО Роман Чернышов считает, что такой значительный рост вызван увеличением числа банкротств физических лиц: по его наблюдениям, с 2017 по 2020 год количество дел о банкротстве граждан возросло вчетверо. Руководитель практики судебной защиты «Газпромнефть — Экспертные решения», член ОКЮР Владимир Авилкин связывает рост банкротных споров с проблемами экономики и негативным влиянием COVID-19. Также он отмечает рост числа банкротств строительных подрядчиков: «Представляется, что последние все чаще вступают в реальные договорные отношения, не оценивая объективных возможностей исполнения контрактов с их стороны. Поэтому в настоящий момент можно констатировать, что банкротная практика является передовой».



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

По-прежнему растет число споров в отраслях с высокой регулятивной нагрузкой, например в транспортном бизнесе. Аналогичная ситуация складывается и в отраслях, связанных с общественным питанием: в последние полтора года из-за пандемии на них накладывают много дополнительных ограничений. До сих пор продолжаются споры в

сфере недвижимости и строительства — «не в последнюю очередь из-за возможности получения „каникул“ отдельными категориями арендаторов в первом полугодии 2020 года», отмечает партнер, руководитель практики разрешения споров Bryan Cave Leighton Paisner Russia Иван Беселов. По наблюдениям партнера, руководителя практики разреше-

ния споров «Инфралекс» Юлии Карповой, стало больше и споров в области защиты интеллектуальной собственности, возникающих практически во всех отраслях экономики: от здравоохранения до торговли. Увеличилось количество споров в сфере «финансы, кредит, страхование», связанных с взысканием долгов по кредитам и займам. с17

Третейская реформа празднует юбилей

— мнение —

Масштабная реформа третейских судов в РФ отметила свое пятилетие. Партнер АБ «Дентонс», руководитель практики корпоративного права и M&A в России, арбитр КОНСТАНТИН КРОЛЬ — о преимуществах обращения в российский арбитраж, который постепенно начинает соответствовать мировым трендам.

Пять лет назад в России состоялась кардинальная реформа института третейского разбирательства. По разным оценкам, до нее в стране функционировало порядка 2 тыс. третейских судов. Среди них хватало «карманных», обеспечивающих интересы монополий и крупных корпораций; случались и откровенно криминальные истории, в которых разбирательство, третейское лишь по форме, использовалось как ширма для отмывания средств. Итог такой работы был довольно плачевен: доверие к третейскому правосудию упало, процент приведения в исполнение арбитражных решений государственными судами — тоже, а большое количество споров перешло в иностранные юрисдикции.

Реформа кардинально изменила ситуацию. Теперь Минюст России, по рекомендации Совета по совершенствованию третейского разбирательства при Минюсте, предоставляет организации право осуществ-



лять деятельность постоянно действующего арбитражного учреждения (ПДАУ) при условии, что она пройдет ряд определенных законом процедур. Такой сложный порядок призван обеспечить высокий про-

фессионализм ПДАУ и отсеять неподходящих претендентов. На сегодняшний день в России действует 11 ПДАУ, в том числе 4 иностранных.

Хотя помимо институционального третейского разбирательства, осуществляемого ПДАУ, возможна также процедура арбитража ad hoc, целый ряд споров (например, корпоративные и споры из договоров о госзакупках) может рассматриваться в порядке третейского разбирательства только при условии, что его администрирует ПДАУ на территории России.

Как и любая реформа, новое регулирование не обошлось без критики, в первую очередь со стороны тех, кто не смог получить статус ПДАУ. Тем не менее можно констатировать, что, несмотря на неизбежные недостатки, реформа улучшила ситуацию с судебной практикой в части приведения в исполнение решений третейских судов. Значительную роль в формировании «проарбитражной» практики сыграл Верховный суд РФ, принявший в декабре 2018 года Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с выполнением функций содействия и контроля в отношении третейских судов и международных коммерческих арбитражей, а спустя год — и Постановление Пленума ВС РФ №53 с разъяснениями, направленными на обеспечение единообразия рассмотрения таких дел.

Растет и количество споров, передаваемых сторонами на рассмотрение в ПДАУ: за 2020 год их число увеличилось более чем на 40%. Одновременно сохраняется практика передачи наиболее крупных и сложных споров на рассмотрение иностранных арбитражных учреждений, в первую очередь в Лондонский международный арбитражный суд (LCIA), хотя он и не имеет статуса ПДАУ в России.

С точки зрения участников третейского разбирательства среди преимуществ обращения в российский ПДАУ можно назвать более низкую стоимость процесса (если сравнивать с LCIA, она оказывается ниже на порядок), скорость и эффективность разбирательства, не говоря уже о том, что арбитры российских ПДАУ лучше понимают специфику национального ведения бизнеса, а вероятность, что арбитражное решение будет исполнено российским судом, выше.

Дополнительным фактором в пользу выбора ПДАУ, аккредитованных Минюстом, являются санкции, которые приняты некоторыми юрисдикциями в отношении ряда российских лиц и потенциально осложняют ведение арбитражного процесса за границей.

В прошлом году АПК РФ пополнился новеллами, которые установили исключительную компетенцию российских судов в отношении споров с участием подсанкционных

лиц — правда, при условии ограниченного доступа этих лиц к зарубежному правосудию. Если стороны выбирают аккредитованные в России ПДАУ, в том числе зарубежные (в первую очередь из тех юрисдикций, которые не вводили в отношении российских лиц ограничительных мер, — Гонконга и Сингапура), такой выбор потенциально минимизирует для них риск негативных санкционных последствий. С другой стороны, сегодня существует немало предубеждений в отношении независимости и непредвзятости российских арбитров. И зачастую эти подозрения ничем не оправданны.

Хочется надеяться, что работа пореформенных ПДАУ укрепит доверие к российским арбитражам среди участников рынка, а также повысит общий авторитет третейского разбирательства в РФ. А более активное вовлечение квалифицированных российских арбитров в международные разбирательства (в том числе администрируемые зарубежными арбитражными институтами) приведет к сбалансированным решениям, учитывающим российские реалии.

В перспективе российские ПДАУ способны конкурировать с международными в части рассмотрения споров сторон из юрисдикций бывшего СССР, поскольку могут предложить более выгодные условия, не говоря уже о лучшем понимании региональной специфики.

PB
LEGAL

PANIN
BAYRAMKULOV
& PARTNERS

МАКСИМАЛЬНО ВЫГОДНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

PBLEGAL.RU

реклама

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

«Процесс ради процесса сейчас никому не нужен»

„Ъ“ поговорил с топовыми представителями российского рынка юридических услуг о законодательных изменениях, повлиявших на судебную практику текущего года, тенденциях в области экономических споров и спросе клиентов на комплексную защиту.

— **прямая речь** —

В последний год под влиянием экономических и административных факторов правоотношения в бизнесе обострились. Расскажите, какие типы корпоративных и коммерческих конфликтов определили тенденции в спросе клиентов на судебные споры. Что изменилось в судебных спорах за этот период?

Галина Акчурина, партнер, налоговое и юридическое консультирование KPMG в СНГ:

— Последние 18 лет я специализируюсь на предупреждении и урегулировании налоговых споров, поэтому буду прежде всего говорить о них, а также о спорах предпринимателей в связи с налогами. Изменения в налоговом законодательстве и правоприменительной практике существенно повлияли не только на сами налоговые споры, но и на споры между хозяйствующими субъектами в связи с налогами.

Главный тренд этого года — попытка найти баланс интересов бюджета и бизнеса в делах по обвинению в налоговых злоупотреблениях (ст. 54.1 НК РФ).

Первое обвинение в этой сфере — возложение на налогоплательщиков обязанности заплатить налоги, не уплаченные третьими лицами, в связи с обвинениями самих налогоплательщиков в неправомерности должной заботливости и осмотристности при выборе контрагентов, а также исполнении сделки не тем лицом, с которым заключен договор, или лицом, не являющимся субподрядчиком или правопреемником контрагента налогоплательщика по договору.

Превалирующий в последнее время в судах пробуджетный подход к разрешению такой категории дел и связанный с этим существенный экономический удар по бизнесу привели к тому, что предприниматели стали стимулировать компенсировать полученные таким образом налоговые потери и убытки за счет своих контрагентов, недобросовестное поведение которых привело к соответствующим налоговым доначислениям.

Как следствие, с подачи налоговых органов в контракты стали включаться налоговые оговорки, ранее нетипичные для договорной практики: заверения и гарантии «по налоговой добросовестности» и исполнению сделки собственным ресурсом (ст. 431.2 ГК РФ), возмещение потерь, наступивших в случае предъявления налоговыми органами оговоренных налоговых претензий (ст. 406.1 ГК РФ), условия об изменении цены в случае доначисления налогов в результате контрольных мероприятий (обычно НДС, акциз) и др.

К налоговым спорам, связанным с обвинениями в налоговых злоупотреблениях, добавились споры между самими хозяйствующими субъектами, вытекающие из налоговых оговорок по компенсации налоговых убытков, возмещению понесенных потерь по результатам налоговых проверок, а также споры, связанные с пересмотром цен в сделках на суммы соответствующих налоговых доначислений.

Второй тип обвинений в сфере применения антизлоупотребительной нормы (ст. 54.1 НК РФ) — обвинения в структурировании бизнеса или сделок в целях получения налоговой экономии. На эту категорию дел также сильно влияют: политика деофшоризации, пересмотр налоговых соглашений с рядом европейских государств, повышенный контроль за внутрихолдинговыми операциями и внутрихолдинговым финансиро-

ванием, особенно если в сделках присутствует трансграничный элемент. Поэтому споры по определению фактического получателя дохода (при применении пониженных налоговых ставок по СИДН) и по переквалификации внутригрупповых сделок или деятельности налогоплательщиков сейчас только увеличиваются, порождая параллельные корпоративные конфликты.

Продолжает расти и количество споров по субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц с участием налоговых органов, а также дела по банкротствам, инициированным налоговыми органами. Суммы исков налоговых органов к предпринимателям по этим категориям дел также ежегодно увеличиваются.

Денис Архипов, партнер, соруководитель судебной-арбитражной практики АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»:

— В начале пандемии было ощущение, что грядущий кризис будет особым и принесет юристам какие-то совершенно новые, незнакомые вызовы. Однако последние полгода года показали, что ситуация в целом развивается предсказуемо, созвучно прошлому опыту. Крупный бизнес продолжает функционировать в своей парадигме, пройдя пандемию без сильных потрясений. Основной удар на себя принял малый и средний бизнес, однако здесь, как правило, речь не идет о крупных судебных конфликтах.

Я бы выделил несколько моментов, которые встречаются в нашей практике. Во-первых, налицо конкуренция судебных споров с уголовным производством: следователь и прокурор все чаще играют роль полноправных участников бизнес-конфликтов, у каждой стороны наготове в портфеле заявленные о совершенном факте мошенничества с отметкой о регистрации. Редко встретить не обоименный клубок уголовных дел корпоративный конфликт, особенно уровня bet-the company situation, когда на кону — существование компании или сохранение контроля над ней.

Во-вторых, в коммерческих конфликтах все чаще появляется новый участник — государство в том или ином статусе: регулятор, профильное министерство, банк с государственным участием, и здесь очень важно найти общий язык, чтобы защитить доверителей.

Григорий Захаров, управляющий партнер Orchards:

— Повышение уровня конфликтности бизнеса в России в 2021 году действительно имеет место и обусловлено рядом факторов, среди которых следует выделить выход экономики из ограничений пандемийного периода, очевидное обострение передельных сфер влияния во многих отраслях экономики, а также естественный процесс смены поколений игроков. Типология конфликтов остается при этом относительно неизменной: во-первых, это споры между кредиторами и должниками с многомиллиардными суммами взысканий или попытками качественной ревизии договорных отношений, во-вторых, споры между владельцами бизнеса, направленные на смену контроля внутри компании или смену контроля за финансовыми потоками, а также споры собственности с топ-менеджерами, в-третьих, возникающие в ситуациях передела рынка споры больших игроков с самыми разными регуляторами, включая антимонопольные органы и органы в сфере охраны окружающей природной среды. Все эти направления, со-



Галина Акчурина



Григорий Захаров



Денис Архипов

ответственно, формируют портфель наших поручений в сфере разрешения споров.

Какой запрос сейчас существует у клиента? Усиливается ли, по вашему мнению, спрос клиентов на комплексную защиту — стремление доверить юридической фирме не только поручения по конкретным судебным спорам, но и решение комплексных задач, предполагающих разработку общей стратегии досудебной и судебной защиты его интересов? Почему?

Галина Акчурина:

— По моему мнению, запрос клиентов на комплексную защиту с каждым годом только растет. Побывав в серьезном налоговом споре, предприниматели по-иному начинают смотреть на структурирование сделок и бизнеса в целом, а также на налоговый комплаенс в компании.

Сейчас при структурировании сделок с иностранным элементом в проектной команде традиционно участвуют налоговые юристы, цивилисты, юристы со специализацией на вопросах таможенного регулирования и валютного контроля, а также уголовного законодательства. А из-за того что оспаривание цен в сделках между взаимозависимыми лицами участилось не только со стороны налоговых, но и таможенных, и правоохранительных органов, при планировании сделок в проектную команду традиционно привлекаются специалисты по вопросам ценообразования.

Важно понимать, что уже на стадии планирования и совершения сделок создаются «защитные файлы», которые помогают защитить законные интересы клиента при последующих проверках, проводимых органами государственной власти, включая обоснование хозяйственных целей сделок и их конкретных параметров. Поэтому вопросы планирования сделок, формирования защитных файлов на этапе согласования и заключения таких договоров, последующего сопровождения контрольных мероприятий по ним, а при необходимости — и судебной защиты, доверяются, как правило, одной фирме, если она способна собрать многопрофильную проектную команду специалистов. Это экономит время, деньги и обеспечивает сохранность информации клиентов.

Денис Архипов:

— Базово любой клиент всегда ищет справедливости, восстановления нарушенных прав. Если «препарировать» этот запрос на составляющие, то клиенты готовы оплачивать уникальную экспертизу, которая способна дать реальную ценность в виде практического результата. Процесс ради процесса сейчас никому не нужен. В последнее время мы очень редко встречаемся с запросом на стандартизованную юридическую работу, такие вопросы клиенты успешно закрывают своими силами либо при помощи низовых юридических фирм.

Все чаще клиентам требуется помощь, как сейчас модно говорить, в «специальных ситуациях»: конфликтах, предполагающих вовлечение юристов из разных практик, с разной специализацией — например, когда «военные действия» ведутся одновременно в российских судах и за рубежом, а также в кабинете следователя и прокурора.

Здесь стоит отметить тенденцию к появлению на рынке все большего количества игроков, желающих протянуть руку помощи той или иной стороне конфликта. По факту это выливается в покупку доли потерпевшего с огромным дисконтом под обещание разделить будущую прибыль после вычета всех расходов «на войну». Как говорится, скупой платит дважды. В свою очередь, репутация, жесткие требования Закона об адвокатуре и Кодекса профессиональной этики адвоката исключают такую ситуацию в модели «доверитель — поверенный».

Григорий Захаров:

— За последние годы большой бизнес, который традиционно привлекает нашу команду на масштабные судебные проекты и специальные ситуации, качественно усилил внутреннюю компетенцию по анализу векторов и трендов судебных споров в своей отрасли, а также по превентивному реагированию на возможное масштабирование однотипных споров. Ценность взаимодействия с внешним юридическим консультантом в рамках разработки общей стратегии досудебной и судебной защиты при этом также очевидна: мы способны поддержать и развить такую стратегию своим экспертным мнением и системным взглядом со стороны с учетом опыта защиты интересов доверителей из других отраслей экономики.

С точки зрения судебной практики чем вам особенно запомнился текущий год? Какие ключевые изменения законодательства и знаковые споры кажутся вам наиболее важными с точки зрения их влияния на практику арбитражных судов?

Галина Акчурина:

— Этот год особенно запомнится несколькими категориями дел. Во-первых, борьбой налогоплательщиков за определение действительных налоговых обязательств при обвинении в налоговых злоупотреблениях — так называемой налоговой реконструкцией.

Такой подход означает, что даже, например, при обвинении налогоплательщика в искажении сведений о фактах хозяйственной жизни или в участии в цепочке поставок «технической компании» доначисление налогов должно производиться таким образом, как если бы налогоплательщик не злоупотреблял правом (исходи из параметров реально совершенных операций и принципа приоритета существа операции над формой) плюс штраф в размере до 40% от неуплаченной суммы налогов и соответствующие пени.

За несколько лет налоговые органы прошли путь от полного отрицания налоговой реконструкции до ее признания при отсутствии умышленной формы вины или при раскрытии параметров реальной сделки (письмо ФНС РФ от 10 марта 2021 года №БВ-4-7/3060@). Подход к налоговой реконструкции, который ФНС демонстрирует в этом письме, подтвердил и ВС РФ в деле ООО «Фирма „Мэри“» (определение от 19 мая 2021 года №309-ЭС20-23981) — среди налоговых споров текущего года это одно из наиболее прецедентных дел.

Во-вторых, в 2021 году значительное место по-прежнему занимает споры по переквалификации промышленного оборудования и некапитальных сооружений в объекты недвижимого имущества для целей обложения налогом на имущество организаций (и это несмотря на позицию ВС РФ по делу «Лесозавод-25», где подобная переквалификация уже была признана незаконной). В 2021 году СКЭС ВС РФ в определении от 17 мая 2021 года по делу №А32-5670/2019 ООО «Юг-Новый век» повторно подтвердил и развил позицию о необходимости прежде всего классифицировать объекты по правилам бухгалтерского учета и ОКОФ, не допуская отнесения промышленных машин и оборудования к самостоятельным кодами ОКОФ к единому объекту недвижимости.

В-третьих, самая главная тенденция этого года — изменение толкования норм НК не в пользу налогоплательщика и придание им обратной силы. Особенно активно такая практика стала применяться в отношении акцизов, НДС/ПИ.

Крайне негативное влияние на судебную практику имеет решение ВС РФ от 27 июля 2021 года (дело №АКПИ21-416) об оспаривании ряда писем Минфина РФ, в том числе от 11 марта 2020 года №03-13-12/19201. Мы ждем разрешения этого принципиального спора.

Отход от базовых принципов налогообложения, включая обязанность толковать все неустраиваемые противоречия и неясности норм НК РФ в пользу налогоплательщика, недопустимость придания обратной силы толкованиям, ухудшающим положение налогоплательщика, создает опасную нестабильность в сфере налогового регулирования и уже привел к банкротству ряда независимых компаний, занимавшихся хранением и реализацией нефтепродуктов.

Денис Архипов:

— На мой взгляд, нельзя оценивать текущий 2021 год в отрыве от предыдущего, когда нас настиг «черный лебедь». С точки зрения изменений закона это мораторий на банкротство, даже шире — меры господдержки, которые позволили избежать лавины банкротств в прошлом году. Опасения, что мораторий лишь отложит волну банкротств, пока не оправдались: по итогам первого полугодия 2021 года количество введенных процедур банкротства оказалось почти на 20% меньше, чем в докризисном 2019 году.

Споры года

— **рынок** —

Текущий год ознаменовался вынесением судебных решений по многим значимым экономическим конфликтам. „Ъ“ публикует результаты исследования коммерческих, корпоративных и банкротных споров, оказавшихся наиболее важными для российского бизнеса и практики юридических фирм в этот период.

В условиях затянувшегося кризиса крупный и средний бизнес сталкивается с повышением конфликтности деловой среды и увеличением числа сложных споров. Растет число банкротств — опрошенные „Ъ“ эксперты связывают это с проблемами экономики и негативным влиянием COVID-2019. Кроме того, уже ставшие привычными споры большого бизнеса с регуляторами, региональными властями или стандартными для производственного цикла контрагентами по-прежнему стабильны внутри каждой отрасли. Продолжает расти число споров в отраслях с высокой регулятивной нагрузкой, например транспортном и угольном сегментах. Эксперты также свидетельствуют об увеличении числа дел, связанных с неисполнени-



АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ

ем договорных обязательств в области недвижимости и строительства, в финансово-кредитной сфере стало больше споров, связанных со взысканием долгов по кредитам и займам.

Не уменьшается и число резонансных уголовных дел, фигурантами которых становятся как чиновники, так и собственники крупного бизнеса. Однако из-за невозможности осветить все подобные споры в одном материале порогом отсече-

ния стали сугубо экономические дела. При этом сложные правовые конфликты, как правило, не ограничиваются одной отраслью права, а являются многогранными и требуют комплексного подхода.

Коммерческие споры

Юридическая фирма:

«S&K Вертикаль»

Клиент: «ВКонтакте»

Финансовая оценка: 1 руб.

Адвокатское бюро «S&K Вертикаль» представляет интересы «ВКонтакте» — крупнейшей социальной сети стран СНГ — в споре с Double Data (резидент технопарка «Сколково»).

Стартап без разрешения социальной сети производил углубленный скрининг профилей социальной сети для оценки их кредитоспособности. Результаты такого анализа Double Data предлагала банкам.

Адвокаты «S&K Вертикаль» вступили в процесс на стадии апелляции, когда клиент уже проиграл суд первой инстанции. Ситуация усугублялась тем, что суд отказал «ВКонтакте» в праве на подачу иска, так как решил, что «база данных» истцу не принадлежит. Суд по интеллектуальным правам направил дело на новое рассмотрение. Примечательно, что кассационная инстанция в этом деле использовала свое исключительное право на запрос мнений от ученых-правоведов — amicus curiae (лат.), учитывая сложность и беспрецедентность правовых вопросов, с которыми суд столкнулся в этом деле.

В июле Девятый арбитражный апелляционный суд (ААС) пересмотрел выводы суда первой инстанции: он признал в действиях Double Data нарушение прав на использова-

ние базы данных «ВКонтакте». Суд запретил Double Data извлекать и использовать данные пользователей, а также взыскал символическую компенсацию в размере 1 руб.

Данное дело поднимает несколько важных вопросов — например, кто и на каких условиях вправе использовать информацию о пользователях социальных сетей, находящуюся в открытом доступе в интернете, а также могут ли социальные сети и информация о пользователях сети в принципе быть объектами интеллектуальных прав. Это важно, поскольку многие компании создают технологии для анализа этой информации (big data) и хотят использовать ее в своих продуктах. Спор обнажил существующие пробелы в законодательстве и стимулировал законодателя принять меры по регулированию деятельности операторов big data.

Юридическая фирма: Orchards

Клиент: X5 Group

Финансовая оценка:

более 500 млн руб.

Юридическая фирма Orchards успешно отстояла интересы X5 Group в серии прецедентных споров, вносящих определенность в правоприменение ст. 14 Закона о торговле о

недопустимости приобретения или аренды новой торговой площадки торговой сетью, доля которой в объеме всех реализованных продовольственных товаров в границах муниципального образования за предыдущий год превышает 25%.

В 2020 году УФАС по Московской области предъявил сразу три иска к группе компаний X5 Group о признании недействительными договоров аренды торговых объектов. По мнению антимонопольного органа, ООО «ИКС 5 Гипер» и ООО «Агроторг» допустили нарушения запрета Закона о торговле, в соответствии с которым группа хозяйствующих субъектов, осуществляющая розничную торговлю посредством организации торговой сети, не имеет права расширять торговую площадь, если за последний год доля этой торговой сети в общем обороте реализованных продовольственных товаров на территории соответствующего административно-территориального образования превысила 25%.

Суд первой инстанции во всех трех процессах поддержал антимонопольный орган и признал договоры аренды, заключенные компаниями, входящими в группу X5 Group, недействительными.

юридический бизнес

«Делайте то, что вы любите, будьте последовательны — и вас ждет успех»

В январе прошлого года международная юридическая фирма Hogan Lovells объявила о назначении **Наталии Гуляевой** на пост управляющего партнера московского офиса, а в июне 2021 года госпожа Гуляева также возглавила рабочую группу ICC Russia по вопросам психологии в международном арбитраже. В интервью „Ъ“ она рассказала о том, как компания помогала сотрудникам адаптироваться к удаленному режиму работы в период пандемии, что такое helicopter view в медиации и как метод «маленьких шагов» помогает юристам защититься от профессионального выгорания.

— интервью —

— **Наталия, как известно, вы работаете в Hogan Lovells уже больше 20 лет. В январе 2020 года вы заняли пост управляющего партнера московского офиса, параллельно продолжив руководить практикой государственного регулирования, интеллектуальной собственности, медиа и технологий компании в России и странах СНГ. С какими препятствиями вам пришлось столкнуться в новой должности?**

— Прошлый год объективно выдался сложным для всех, повлияв как на игроков международного юридического бизнеса, так и на их клиентов. Для меня он стал двойным испытанием: в январе 2020 года я была назначена управляющим партнером международной юридической фирмы, отвечающим за Россию и страны СНГ, а уже в первой декаде марта мне пришлось стремительно принимать решение о переводе почти всего офиса на работу в режиме онлайн.

Несмотря на то что мы и раньше использовали разнообразные способы видео- и онлайн-коммуникаций, основным средством общения оставалась личная встреча. В марте привычный формат резко поменялся, и поначалу нам казалось, что все рухнет, однако вскоре выяснилось, что взаимодействие с клиентами, включая международных, стало более динамичным. В прежние времена к встречам приходилось долго готовиться: собираться в командировки, резервировать гостиницы, билеты, столики в ресторанах, а сегодня я просто нажимаю кнопку «назначить Zoom или MS Teams meeting» и точно знаю, что смогу пообщаться с человеком, где бы он ни находился. Мне кажется, возможность каждую неделю смотреть друг другу в глаза очень сближает: отношения с клиентами приобретают доверительный характер, становятся тем, что в литературе по бизнесу называется trust relationship, и развиваются с несравнимо более высокой скоростью.

Вопреки опасениям рынка, отношениям с новыми клиентами пандемия не вредит. Приведу пример из практики Hogan Lovells: в марте 2020 года один мой потенциальный клиент должен был прилететь в Россию из Японии. Мы согласовали дату визита, забронировали ресторан, куда собирались отправиться после переговоров... и вдруг эти планы сбились. Мы с командой (в нее входила Вироника Пилюгина — партнер московского офиса, чье назначение на эту должность произошло на волне нашего успеха в январе) обсудили возможные варианты и решили: вместо того чтобы отменять встречу, мы сделаем чисто маркетинговый ход — представим команду и нашу экспертизу онлайн. Так мы и поступили и по итогу встречи получили от клиента письмо, которое гласило: мы наняты. Я до сих пор помню тот восторг и энтузиазм, который мы испытали от понимания: ничего страшного не происходит! Да, мы находимся в новой реальности, но и в ней можно жить и работать.

— **Как при удаленном режиме работы вам удалось поддерживать в коллективе командный дух?**

— Поскольку московский офис Hogan Lovells довольно большой (в нем работает около 70 сотрудников), этот момент был и остается для меня очень важным.

Многие наши сотрудники говорили нам, как им не хватает коллег и регулярного общения лицом к лицу. Мы считаем, что офисная работа имеет значительные преимущества, включая сотрудничество, обмен знаниями и обучение, которые являются основополагающими для нашей способности выполнять работу наилучшим образом и добиваться высоких результатов для на-

ших клиентов. Мы стимулируем сотрудников к тому, чтобы они, по возможности, встречались лично. Тем не менее наше главное внимание по-прежнему сосредоточено на их безопасности и благополучии. Существуют проблемы, связанные с полностью удаленной работой, такие как более сложный баланс между работой и личной жизнью, проблемы с уходом за детьми, нарушение учебных процессов.

Сегодня мы применяем в работе гибридную систему и делим сотрудников на две группы: половину недели одна часть команды работает в офисе, другая — из дома, затем они меняются местами. Таким образом, у людей всегда есть возможность лично взаимодействовать с коллегами.

Кроме того, Hogan Lovells, как и каждая уважающая себя международная юридическая фирма, предоставляет своим сотрудникам хорошую страховку ДМС. Однажды по совету страхового брокера я обратила внимание на сегмент мобильных приложений, которые помогают сохранять пресловутый work-life balance. Рынок предлагает их в изобилии, но больше других мне понравилось приложение Virgin Pulse: оно основано на методе «маленьких шагов», благодаря которым вы можете прийти к большому результату. Сегодня оно стоит на телефоне практически у всех сотрудников московского офиса, а я сама активно им пользуюсь. Приложение позволяет достигать многих целей: помимо наблюдений за состоянием здоровья и обретения полезных привычек оно помогает людям жить более рационально, ответственно относиться к окружающей среде в ключе идей устойчивого развития.

Еще, как только стартовал локдаун, мы сделали еженедельную встречу офиса в онлайн-формате своеобразной традицией, а в дополнение к ней ввели несколько секций. Из тех, что отработали лучше всего, можно назвать «клуб любителей кино». Мария Казакова, которая возглавляет в нашем московском офисе программу Diversity & Inclusion, подготовила для коллектива подборку фильмов по темам национального, гендерного и других видов неравенства, и, признаюсь честно, мы посмотрели и обсудили невероятные киноленты. А что способно объединять людей сильнее того, что тронуло их до глубины души и заставило задуматься?

— **Придя работать в компанию 20 лет назад, вы могли ожидать столь внушительного карьерного роста?**

— У Hogan Lovells есть уникальная черта, которая меня вдохновляет: фирма поощряет органическое развитие, то есть непрерывный рост человека с рядовой позиции до руководящей.

Я начала работать в компании, будучи юной студенткой: я обучалась в Германии и свободно говорила по-немецки, фирма (тогда она называлась Lovells) взяла меня стажером в свой офис в Дюссельдорфе.

Сегодня мы очень дружны с дюссельдорфскими партнерами, хотя, когда я начала работать в фирме стажером, мне пришлось много трудиться, чтобы доказать свою состоятельность и сразу приступить к серьезным делам.

К счастью, нынешний глава нашей практики здравоохранения Андреас фон Фальк оценил мой потенциал и пришел ко мне в офис с коробкой конфет в одной руке, а в другой — с папкой со свежим судебным делом, по которому требовалось составить исковое заявление. Проект иска, который я подготовила, Андреас вспоминает по сей день: документы были настолько безупречны, что ему оставалось только направить их в суд. Кстати, это дело мы выиграли.

Так что моя история абсолютно линейна: придя в компанию на по-

зицию стажера, сегодня я возглавляю московский офис международной юридической фирмы Hogan Lovells, которая в своем секторе входит в десятку лидеров по финансовому обороту. Это невероятно ответственно и одновременно ужасно интересно.

— **Как на ваше назначение отреагировали коллеги по юридическому цеху?**

— Конечно, без вопросов с их стороны не обошлось. Чаще всего интересуются, перестала ли я заниматься традиционной юридической работой. Конечно, не перестала. Помимо важных клиентов, которым я помогаю уже давно, постоянно приходят новые, которых я обязана обслуживать качественно, и тот факт, что наша прекрасная команда справится с этой работой не хуже меня, играет здесь второстепенную роль. Существуют задачи, в решении которых клиент хочет видеть активно вовлеченного старшего партнера, ведь именно партнерский опыт иногда помогает сделать тот шаг, который изменит весь ход процесса.

Еще один классический вопрос: погрязла ли я в бюрократии? Ответ: не погрязла. Конечно, управляющий партнер загружен административной работой, но для координации многих процессов — от финансов и HR до бизнес-девелопмента и IT — у него есть команда менеджеров. Люди, которые помогают мне в Hogan Lovells, — профессионалы высокого класса, и вместе мы успешно достигаем тех целей, которые ставит перед нами глобальный менеджмент.

Иногда меня спрашивают, почему я вообще согласилась на эту должность. Скажу без ложной скромности: немногие юристы получают возможность управлять столь масштабным бизнесом, и как можно отказать от такого уникального предложения? Я действительно получаю большое удовольствие от своей текущей работы.

— **С точки зрения профессионального интереса к чему вы тяготеете больше — судебным или третейским разбирательствам?**

— Если говорить о судебных процессах, я не отношусь к категории юристов, которые стремятся просудить дело по делу от первой инстанции до Верховного суда. Я не просто отработываю кейс, чтобы принести фирме деньги, а всегда стараюсь смотреть на дело в контексте потребностей клиента. Если конфликт можно решить до суда, выведя его из судебной плоскости, я непременно вос-

пользуюсь этим шансом. Конечно, бывают ситуации, когда оппонент ни в какую не хочет идти навстречу, но часто получается уладить спор мирно. И там, где мы можем снизить расходы клиента, приведя его к нужному результату, мы, безусловно, будем выбирать этот путь.

Если говорить о методах разрешения споров, то и судебное, и третейское разбирательство может быть уместно в конкретном деле. Несмотря на то что в третейском споре можно перевести далеко не каждое дело (хотя бы потому, что не все договоры содержат арбитражную оговорку), я замечая, что третейских споров в моей практике становится больше, в последние два года меня чаще назначали арбитром. В приобретении необходимого опыта для выступления арбитром мне в свое время очень помогли блестящие образовательные программы академии Международной торговой палаты (International Chamber of Commerce) — Всемирной организации бизнеса по международному арбитражу (ICC) и Chartered Institute of Arbitrators, в котором на сегодняшний день я возглавляю российскую секцию европейского филиала.

Плюс заметно возрос интерес сторон к медиации. В некоторых случаях она оказывается гораздо эффективнее третейского разбирательства. Бывает, что спорящие стороны заходят в тупик: они сражаются много лет, заостенены в своей войне и упрямо не желают компромисса. При этом понимание, что они не придут к ожидаемому результату, даже если выиграют все суды, от них ускользает. Для того чтобы взглянуть на ситуацию сверху, нужен так называемый helicopter view, которым как раз и обладает медиатор.

— **Имея огромный опыт в области разрешения конфликтов, вы, вероятно, согласитесь с утверждением, что причиной споров часто выступают скрытые психологические мотивы сторон. В июне вы возглавили рабочую группу ICC Russia по вопросам психологии в международном арбитраже. Не могли бы вы рассказать о ней подробнее?**

— Россия уже много лет активно участвует в работе ICC. И недавно по инициативе членов Арбитражной комиссии ICC Russia, куда вхожу и я, была создана рабочая группа по психологии в международном арбитраже — новая структура, деятельность которой носит междисциплинарный характер.

— **Каковы ее цели? И почему Арбитражную комиссию ICC Russia заинтересовали вопросы психологии в арбитраже?**

— Рабочая группа движется в фарватере глобальной Арбитражной комиссии ICC. Несколько лет назад в рамках глобальной Арбитражной комиссии ICC началась работа по проведению исследования по вопросам обеспечения максимальной доказательственной силы свидетельских показаний. Вопрос не праздный: роль свидетельских показаний в международном арбитраже велика, а вот в российских судах это доказательство используется достаточно редко. Свидетельские показания — доказательство ценное, но в то же время на их точность влияет целый ряд факторов, таких как время, прошедшее с момента события, коммуникация с другими свидетелями после такого события, повлиявшая на его восприятие свидетелем, да и сама формулировка обращенных к нему вопросов. Результатом данного исследования стал отчет, который мы уже перевели на русский язык и планируем к печати.

— **Какие первоочередные задачи стоят сейчас перед рабочей группой?**

— В данный момент рабочая группа ICC Russia обсуждает тему нового исследования, проводить которое мы также планируем с участием признанных на международном уровне юристов и психологов. Тема, которая кажется нам наиболее актуальной, — процесс принятия решения арбитрами в рамках международного арбитража. Помимо исследовательской деятельности рабочая группа уже провела ряд мероприятий по таким актуальным темам, как точность свидетельских показаний в международном арбитраже и предвзятость арбитров. На будущих мероприятиях мы планируем популяризировать результаты исследования и привлекать внимание профессионалов к его проблематике. Мы с коллегами по рабочей группе сходимся во мнении, что понимание невербальной коммуникации и эмоциональный интеллект открывают перед нами новые возможности в эффективном разрешении споров. Уверена, что нас ждет очень интересная работа.

— **Юристы не зря славятся высокоорганизованными людьми — для того чтобы быть одинаково успешным во многих областях права, требуется много дисциплины, энтузиазма и сил. Как вам удается не выгорать?**

— С одной стороны, эта работа приносит огромное удовлетворение и очень высоко ценится на рынке. Это, конечно, очень бодрит. С другой стороны, важно неизменно соблюдать work-life balance: чем лучше юрист с этим справляется, тем долговечнее он в своей профессии, потому что эмоциональное выгорание наступает абсолютно всех, и у юристов нет от него страховки.

Вместе с тем всегда очень помогает интерес к работе. Мой уважаемый клиент решила отменить запланированный отпуск из-за свалившейся на нее горы рабочих задач, а я попробовала уговорить ее не менять отпускные планы. Ее ответ на мой осторожный вопрос, не боится ли она выгореть, был прекрасен: «Выгорают те, кому неинтересно». С этим трудно не согласиться.

Мы в Hogan Lovells прошли долгий путь в нашем отношении к психическому здоровью и стремимся предоставить нашим сотрудникам нужные инструменты в нужное время, чтобы они могли сохранять его и предотвращать болезни, ведь это основа нашего благополучия и производительности. Это является частью нашего глобального обязательства по созданию рабочей среды, в которой каждый может добиться успеха. В конце этого года мы представим обновленный глобальный подход к культуре wellbeing (благополучие сотрудников).

— **Вы в профессии уже много лет, и вам все еще интересно. В чем секрет?**

— Делайте то, что любите, будьте последовательны — и вас ждет успех. Мне объективно повезло, что юриспруденция все эти 20 лет не стояла на месте и нашей фирме постоянно приходилось развивать новые сферы. К счастью, под каждое новое направление бизнеса мне всегда удавалось найти человека, который укреплял его дальше. Скучать в таких динамичных условиях точно не приходилось.

Кроме того, профессия юриста дает мне удивительную возможность в течение всего рабочего дня общаться с очень умными людьми: клиентами, экспертами, оппонентами, представителями других компаний, с которыми мы сталкиваемся в своей работе. Ума не приложу, в какой другой профессии концентрация интеллекта была бы столь же высокой. И я искренне благодарна судьбе за то, что она сводит меня с блестящими, талантливыми и высокопрофессиональными людьми.

Юлия Карапетян



PHOTO: TATIANA HOGAN LOVELLS

Юридический бизнес

Споры года

— рынок —

c14 ▾ Адвокатами Otchards были выявлены ошибки в судебных актах арбитражных судов и подготовлена позиция для защиты интересов клиента в вышестоящих судах. В результате эффективной стратегии защиты во всех трех делах по искам к ООО «ИКС 5 Гипер» и ООО «Агроторг» решения суда были отменены в апелляционном суде, при этом законность и обоснованность двух из них к настоящему времени подтверждены судом кассационной инстанции.

Данные дела значимы для развития практики применения ст. 14 Закона о торговле, поскольку заложены судами первой инстанции с подачи УФАС по Московской области подходы могли негативно отразиться на деятельности торговых сетей и на доступности продовольствия для населения.

Юридическая фирма: Otchards

Клиент: ЗАО «Висма»

Финансовая оценка: более 1 млрд руб.

Otchards защитила интересы производителей известной минеральной воды «Архыз» ЗАО «Висма» и ООО «Архыз Оригинал» в споре против ЗАО «Аквалайн» об использовании обозначения «Архыз», доказав, что сохранение правовой охраны «крымского» товарного знака возможно только в случаях его тождества или сходства до степени смешения с ранее зарегистрированным «российским» знаком.

ЗАО «Аквалайн» производит минеральную воду «Легенда гор Архыз» и, также, как и ЗАО «Висма» и ООО «Архыз Оригинал», является владельцем наименования места происхождения товаров (НМПТ) «Архыз». В декабре 2018 года ЗАО «Аквалайн» приобрело у крымской компании исключительные права на товарный знак №538925 «Архыз». Таким образом, товарный знак «Архыз», тождественный ранее зарегистрированному НМ-ПТ «Архыз», оказался зарегистрированным в России, вопреки требованиям п. 7 ст. 1483 ГК РФ, который содержит прямой запрет на регистрацию в качестве товарных знаков обозначений, тождественных НМПТ.

Согласившись с доводами юристов Otchards, представлявших интересы ЗАО «Висма» и ООО «Архыз Оригинал», Роспатент в 2019 году признал недействительным предоставление правовой охраны товарному знаку «Архыз» в связи с тем, что товарный знак «Архыз» тождественен НМПТ «Архыз». В июле 2020 года ЗАО «Аквалайн» обратилось в Суд по интеллектуальным правам (СИП) с заявлением о признании решения Роспатента недействительным. Благодаря усилиям юристов Otchards СИП признал оспариваемое решение законным и отказал в удовлетворении заявления ЗАО «Аквалайн».

Otchards удалось доказать, что законодатель в ч. 11 и ч. 12 ст. 13.1 федерального закона от 18 декабря 2006 года №231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» четко определил случаи, при которых предоставление правовой охраны «крымскому» товарному знаку может быть оспорено, а при каких — нет. Возможность сохранения правовой охраны «крымским» товарным знаком, регистрация которых противоречит российскому законодательству, предусмотрена только для одного случая, а именно для случая тождества или сходства до степени смешения «крымского» товарного знака с ранее зарегистрированным «российским» знаком, предусмотренного п. 6 ст. 1483 ГК РФ. В данном же деле товарный знак «Архыз» оспаривался по иному основанию, предусмотренному п. 7 ст. 1483 ГК РФ.

Юридическая фирма: Delcredere

Клиент: ПАО «Ксеньевский прииск»

Финансовая оценка: 24 млрд руб.

(оценка запасов месторождения)

Клиент получил лицензии на добычу полезных ископаемых из месторождений на землях лесного фонда. Между клиентом и региональным органом власти были заключены договоры аренды лесных участков под месторождениями, после региональный орган власти отказался дать положительное заключение на проект освоения лесов — без этого разработка месторождения была невозможна. Позиция госоргана сводилась к тому, что на спорных лесных участках расположены особо защитные участки лесов (ОЗУ), которые препятствовали разработке месторождений. Сведения об ОЗУ внесены в Государственный лесной реестр на основании решений 1950-х годов. Несмотря на положительное решение суда первой инстанции, апелляционный и кассационный суды встали на сторону госоргана.

Параллельно с этим спором в Арбитражном суде города Москвы (АСГМ) рассматривался иск ПАО «Ксеньевский прииск» об устранении недостоверных сведений из Государственного лесного реестра о статусе земель, находящихся в аренде у клиента, как особо защитных участков лесов. Этот иск был выигран, что позволило обратиться за пересмотром регионального спора: после отрицательных судебных актов и отказа в передаче в Судебную коллеггию ВС судебные акты все же были отменены по новым обстоятельствам, а сведения о наличии на спорных лесных участках ОЗУ признаны недостоверными.

Благодаря отмене судебных актов по одному спору адвокаты Delcredere смогли оспорить отрицательные заключения на проект освоения лесов. В феврале текущего года апелляционный суд удовлетворил все требования клиента и обязал Министерство природных ресурсов Забайкальского края выдать положительное заключение на проект освоения лесов. Это позволило клиенту продолжить разработку месторождения.

Проект касается серьезной проблемы в сфере природопользования: недостоверные сведения об ОЗУ часто встречаются в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Сложившаяся до настоящего времени судебная практика, по сути, лишала недропользователей возможности оспавать полученные лицензии при пересечении с мнимыми ОЗУ. Оспорить наличие ОЗУ не удавалось.

Юридическая фирма: Delcredere, Orchardс

Клиент: ПАО МТС

Финансовая оценка: 72,4 млн руб.

Суд отклонил иск «Ренессанс Кредит» к ПАО МТС о взыскании убытков, причиненных завышением цен на СМС-рассылки. Это первый рассмотренный судом иск из серии подобных требований, поданных частными банками к операторам «большой четверки». КБ «Ренессанс Кредит» обратился в АСГМ с исковым заявлением к ПАО МТС о взыскании убытков и процентов за пользование чужими денежными средствами. В качестве убытков истец квалифицировал сумму дополнительных издержек на оплату услуги СМС-рассылки в декабре 2017 года — октябре 2020 года, вызванных повышением тарифов на данную услугу со стороны ПАО МТС, которое позднее было признано нарушением антимонопольного законодательства.

ПАО МТС просило отказать в иске, так как КБ «Ренессанс Кредит» полностью перенес издержки от повышения тарифов на услугу СМС-рассылки на конечных потребителей (своих клиентов), что исключает возмещение убытков истцу.

В суде адвокаты Delcredere и Orchardс добились отказа в иске КБ «Ренессанс Кредит»: доказали, что истец повысил взимаемые с клиентов тарифы на оказание услуги СМС-информирования в ответ на повышение тарифов ПАО МТС. В результате по сравнению с положением дел на 1 декабря 2017 первым большим успешным кейсом по взысканию «антимонопольных убытков».

Высокие правоприменительные перспективы содержит нормативная новелла о том, что с начала 2021 года цифровая валюта включается в состав имущества должника при его банкротстве, тогда как ранее судебная практика единого подхода не выработала. Новое регулирование этого вопроса имеет важное значение для пополнения конкурсной массы должников (особенно — физических лиц) и минимизирует возможность причинить вред кредиторам.

Из конкретных правоприменительных решений следует выделить достигнутую определенность в вопросе о недопустимости понижения требований кредиторов в рамках дел о банкротстве физических лиц — так, сразу в двух определениях Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ безоговорочно пришла к выводу о неправомерности ранее принятого обзора в части вопросов понижения требований кредиторов.

Какой спор или группу споров из собственной практики 2021 года вы можете отметить в качестве значимых?

Галина Акчурина:

— В этом году в своей практике мы защищали налогоплательщиков по всем категориям дел, которые являются сейчас практикообразующими. Основной объем налоговых доначислений (более 80%) мы снимали на досудебной стадии в связи с подтверждением права налогоплательщика на определение действительных налоговых обязательств.

года комиссия истца (в зависимости от тарифного плана) возросла. Расчеты адвокатов Delcredere и Orchardс и опубликованная в открытом доступе финансовая отчетность КБ «Ренессанс Кредит» демонстрируют, что за счет увеличения взимаемой с клиентов комиссии за весь спорный период банк получил дополнительный (по сравнению с 2017 годом) доход от СМС-информирования клиентов, который существенно превышает сумму дополнительных расходов на оплату услуги СМС-рассылки.

Таким образом, «Ренессанс Кредит» за счет повышения собственных тарифов в ответ на повышение тарифов ПАО МТС получил дополнительный доход, который покрыв его дополнительные расходы. Банк полностью перенес издержки на конечных потребителей и не был вправе претендовать на возмещение убытков.

Юридическая фирма: «Инфралекс»

Клиент: ООО «Стройгазмонтаж»

Финансовая оценка: более 1,5 млрд руб.

(общая сумма исковых требований и встречных исков)

Юристы «Инфралекс» защищали интересы ведущей строительной компании в серии концептуально схожих споров с подрядчиками о взыскании задолженности.

В период с февраля 2020 года по июль 2021 года подрядчики обратились в суд с исками о взыскании с ООО «Стройгазмонтаж» задолженности по договорам подряда на общую сумму более 900 млн руб. Юристы «Инфралекс» разработали стратегию по каждому из споров и представляли клиента в судебных разбирательствах, были предъявлены встречные иски на сумму более 600 млн руб.

Благодаря правовой позиции и стратегии разрешения споров, разработанной юристами «Инфралекс», судебные разбирательства были завершены в пользу клиента (отказано в удовлетворении требований к клиенту, и удовлетворены его встречные требования к контрагентам, заключено мировое соглашение, заявлен отказ от иска).

Юридическая фирма: «Егоров, Путинский, Афанасьев и партнеры» (АБ ЕПАМ)

Клиент: IMC Montan

Финансовая оценка:

свыше 10,151 млрд руб.

В сентябре 2017 года компания IMC Montan провела аудит проекта развития угольного разреза в Кемеровской области для крупного банка.

В ноябре 2017 года завершилась сделка по приобретению долей в угледобывающей компании, которой принадлежал разрез. Финансировавший сделку банк предоставил покупателю кредит в размере \$140 млн.

Через год заемщик допустил дефолт по кредиту, и банк инициировал его банкротство. Впоследствии банк также подал иск к инженерному консультанту IMC Montan о взыскании убытков в размере кредита, который не был погашен заемщиком. По мнению банка, отчет IMC Montan по итогам проведения аудита содержал необоснованные выводы о производственных показателях разреза и из-за этого банк необоснованно выдал кредит, который в итоге не был возвращен предприятием.

Юристы АБ ЕПАМ разработали стратегию защиты и представляли интересы IMC Montan в судах. В результате суды отклонили иск банка. Требование выплатить полную стоимость финансирования актива, по которому консультант подготовил заключение, несмотря на то что оно характеризует лишь возможные перспективы развития и не является основанием для выдачи кредита (кредитное решение принимает сам банк), не было удовлетворено.

Дело является весьма значимым для индустрии консалтинговых услуг и инвести-

ций в горнодобывающие проекты России, так как является попыткой привлечь внешнего консультанта к ответственности, в том числе за действия заемщика, не вернувшего заем. Данное дело — уникальная попытка возмещения убытков, предположительно причиненных консультационными услугами. В случае проигрыша мог быть создан опасный прецедент, позволяющий банкам перекладывать коммерческие риски на третью сторону.

Юридическая фирма: «Егоров,

Путинский, Афанасьев и партнеры»

Клиент: «Воздушные ворота северной столицы» (оператор аэропорта Пулково)

Финансовая оценка: 162 млн руб.

Команда адвокатов судебнo-арбитражной практики АБ ЕПАМ защитила интересы оператора аэропорта Пулково «Воздушные ворота северной столицы» в резонансном экологическом споре на Северо-Западе.

Департамент Росприроднадзора по Северо-Западному федеральному округу ссылался на якобы обнаруженные факты сброса клиентом загрязняющих веществ в канал Новый в Санкт-Петербурге, в связи с чем предъявил исковое требование о взыскании более 162 млн руб. в возмещение вреда, причиненного водному объекту.

Адвокаты АБ ЕПАМ в суде первой инстанции доказали, что в действиях доверителя отсутствовали нарушения, причинившие вред водному объекту. Оппонент, не согласившись с решением суда первой инстанции, попытался оспорить данные выводы в суде апелляционной инстанции.

В 13-м ААС, в Арбитражном суде по Северо-Западному округу и в ВС РФ адвокаты бюро доказали правомерность решения суда первой инстанции об отказе в иске, так как экспертиза по делу подтвердила нарушения, сделанные Росприроднадзором при заборе проб в канале Новый, а также допущенные существенные нарушения методики расчета вреда, в связи с чем исковые требования не могли быть удовлетворены. Все инстанции были единогласны в признании обоснованности позиции и доводов, представленных адвокатами АБ ЕПАМ.

Юридическая фирма: «Бартолиус»

Клиент: АО НТЭК,

ПАО «ГМК „Норильский никель“».

Финансовая оценка: 148 млрд руб.

Представление интересов доверителя при производстве по иску Росприроднадзора о взыскании экологического вреда, причиненного почвам и водным объектам аварийным разливом дизельного топлива. Цель — уменьшить сумму взыскания с доверителя.

В суде первой инстанции было вынесено решение о практически полном удовлетворении иска, что имело для клиента высокую значимость как по сумме, так и по последствиям для бизнеса в целом.

Проект также затронул огромное количество правовых вопросов, ответы на которые отсутствуют в судебной практике (соотношение форм возмещения экологического вреда, учет затрат, правильность определения различных коэффициентов, правильность определения массы загрязняющих веществ, попавших в разные среды и пр.)

Процесс имел следующие особенности: беспрецедентно быстрое предъявление иска госорганом после аварии, участие в судебных заседаниях главы госоргана лично, крупнейшая в истории России сумма заявленного экологического вреда, подход госоргана к расчету размера вреда (утверждение о равнораспорности дизельного топлива в воде и применение на этом основании пятикратного коэффициента, чего ранее в судебной практике не встречалось), частота судебных заседаний, дело рассмотрено без проведения судебных экспертиз, что крайне нетипично для этой категории споров.

Клиент принял решение не апеллировать в вышестоящую инстанцию после решения суда первой инстанции взыскать с клиента 146 млрд руб. (первоначальная сумма иска составляла 148 млрд руб.). Таким образом, бюро удалось уменьшить штраф, наложенный на клиента, на 2 млрд руб.

Юридическая фирма: «Аснис и партнеры»

Клиент: Международный центр Рерихов

Финансовая оценка проекта: 10 млрд руб.

Передача в 1990 году сотен картин, большого количества документов, рукописей и различных артефактов сопровождалась принципиальным условием Святослава Рериха: все эти предметы должны были лечь в основу создаваемого в Москве общественного Центра-музея им. Н. К. Рериха. Поначалу так и было, однако в 2017 году имущество Международного центра Рерихов (МЦР), в том числе 728 картин и рисунков, несколько тысяч личных вещей и архивных документов семьи Рерихов, было изъято из усадьбы Лопухиных в Москве и передано Государственному музею Востока. У центра также забрали картины, подаренные ему различными частными дарителями начиная с конца 1990-х и середины 2000-х годов.

«Аснис и партнеры» представляет интересы МЦР — международной общественной организации — в нескольких судебных процессах, в том числе по иску о возврате картин, подаренных центру частными лицами. Музей Востока, поначалу отрицавший получение части картин, признал владение на данный момент 188 картинами, но считает, что 72 из них принадлежат государству, хотя, в отличие от МЦР, не представил документов, объективно подтверждающих право собственности.

14 и 26 апреля текущего года суд обязал Государственный музей Востока вернуть Международному центру Рерихов личные вещи семьи Рерихов: книги, статуэтки, украшения, а также большую часть архива и Фамильного фонда семьи.

Юридическая фирма: Petrol Chilikov

Клиент: Лиана Шелия-Рогинская (вдова известного советского художника Михаила Рогинского)

Финансовая оценка: свыше 725,1 млн руб.

Petrol Chilikov представляет интересы вдовы известного советского художника в серии споров в России и Франции по поводу ценной коллекции картин.

Михаил Рогинский (1931–2004) — известный советский, российский художник, ключевая фигура неонконформистского искусства 1960-х. В 1978 году эмигрировал во Францию, где вместе со второй женой Лианой принял французское гражданство. В 2004 году Михаил Рогинский умер в Париже, не оставив завещания. Наследники — недееспособный сын и вдова.

Соглашение о разделе картин, предложенное вдовой, не было принято другим наследником. Более того, в конце 2017 года картины, принадлежавшие лично вдове, были вывезены со склада в Москве судебными приставами по предписанию судьи о временном аресте имущества. Выяснилось, что в спор о разделе наследства на стороне недееспособного сына художника включились третьи лица («инвесторы»).

Дело дошло до юристов Petrol Chilikov в плачевном состоянии, когда основное судебное разбирательство о разделе картин было проиграно в двух инстанциях, а местонахождение более 200 картин было неизвестно. Тем не менее в Верховном суде РФ юристы Petrol Chilikov добились направления дела на пересмотр, а после ряда сложных действий (в порядке исполнительного производства и пр.) 205 картин художника были найдены, истребованы у третьих лиц и переданы вдове художника.

«Процесс ради процесса сейчас никому не нужен»

— прямая речь —

c14 ▾ С точки зрения судебной практики я отмечу не конкретное дело, а упорядоченный Верховным судом механизм субординации требований кредиторов, который дал возможность понизжать очередность удовлетворения требований отдельных кредиторов, аффилированных с должником. Еще два года назад такие требования выглядели внешне безупречно и предоставляли бенефициару должника уникальную возможность управлять процедурой банкротства, вопреки интересам добросовестных кредиторов.

Григорий Захаров:

— В первую очередь следует отметить важнейший с точки зрения влияния на судебную практику Пленум Верховного суда РФ по вопросам применения антимонопольного законодательства, в котором, в частности, уделено внимание вопросам взыскания убытков вследствие нарушения антимонопольного законодательства. Институт взыскания таких убытков нормативно предусмотрен достаточно давно, но примеры его применения до последнего времени случались редко, и соответствующие положения Пленума призваны перезапустить судебную практику по данной категории. При этом если в резонансных спорах по искам коммерческих банков к крупнейшим операторам мобильной связи доказательственная база истцов скорее не позволяет рассчитывать на релевантные взыскания, то иск «Башнефть-Полос» к «Варадейскому терминалу» на 9,2 млрд руб. имеет высокие шансы стать

первым большим успешным кейсом по взысканию «антимонопольных убытков».

Среди других успешных проектов: обоснование права налогоплательщика на применение «сквозного подхода», когда ему традиционно отказали в применении СИДН с Кипром (крайне редкая сейчас победа в аналогичных спорах). Доказывание отсутствия фактов дробления бизнеса, вменяемых крупным налогоплательщикам в связи с их взаимоотношениями с взаимозависимыми лицами на спонсирежах. Успешная защита прав налогоплательщика в споре по переквалификации движимого имущества в недвижимость на досудебной стадии. И, конечно, защита физического лица от налоговых доначислений по доходам, сведения о которых получены налоговым органом по результатам первого межстранового автоматического обмена информацией. Также традиционно продолжаем защищать интересы инвесторов по налоговым льготам, оберегая их законные ожидания от нестабильности правоприменительной практики. Спасибо определению ВС РФ от 20 сентября 2021 года по делу «Северстали», очень своевременному и справедливому.

Денис Архипов:

— Я бы выделил, скажем так, новую подкатегорию споров — это корпоративные споры, усложненные семейным элементом: бракоразводным процессом или наследством. Коронавирус, который становился причиной смерти бенефициаров бизнеса, равно как и завершение жизненного пути по естественным причинам, дал начало нескольким крупным корпоративным конфликтам за последний год. Везде мы наблюдаем, что после смерти бенефициаров остается запу-

танный клубок неурегулированных отношений с партнерами, супругой, гражданской женой и наследниками. Как юрист, я бы настоятельно рекомендовал предпринимателям задумываться о смерти при жизни. Тем более что в этом году в законодательство ввели долгожданный институт прижизненных личных фондов. Это рабочий институт, который тем не менее требует тонкой настройки в плане налогообложения. Соответствующий законопроект сейчас разрабатывается в Минфин.

Еще один интересный кейс из практики — это защита интересов наших коллег, консультантов IMC Montan, в весьма значимом для индустрии консалтинговых услуг деле.

Суть конфликта заключалась в попытке привлечь внешнего консультанта к ответственности за действия заемщика. Нам удалось доказать невиновность консультанта. А вот в случае проигрыша мог быть создан опасный прецедент, позволяющий банкам перекладывать свои коммерческие риски на консультантов.

Григорий Захаров:

— Наиболее интересной задачей в нашей практике последнего года оказались поручения по расторжению долгосрочных арендных контрактов по основаниям ст. 451 ГК РФ: распространение коронавирусной инфекции и связанные с этим ограничительные меры существенным образом изменили экономику многих контрактов, абсолютное большинство арендодателей показали себя разумно гибкими и договороспособными, а инструмент расторжения по основанию существенного изменения обстоятельств ока-

зался востребован в ситуациях неоправданно жесткой, граничащей со злоупотреблением правом позиции собственников крупных торговых центров и помещений под продовольственный ритейл.

Также мы реализовали резонансный проект по взысканию убытков с топ-менеджера крупной корпорации, завершившийся временем мирового соглашения, по которому бывший руководитель компенсировал нашему доверителю беспрецедентную сумму — почти 1,7 млрд руб.

Кроме того, в августе этого года с участием наших адвокатов был рассмотрен первый спор из комплекса дел, в рамках которых крупные коммерческие банки пытаются взыскать с четырех ведущих операторов связи убытки вследствие нарушения антимонопольного законодательства с общим объемом требований более 5 млрд руб.: на текущий момент арбитражный суд отказал КБ «Ренессанс Кредит» в таком взыскании с ПАО МТС в полном объеме, но основные батали операторов с банками, очевидно, еще только впереди.

Отдельная история — споры вокруг Natura Siberica: слабое нормативное регулирование, отсутствие релевантной судебной практики и изначально многовекторная конфигурация интересов образовали уникальную правоприменительную ситуацию, которая далека от завершения, но уже сейчас сформировала набор тем для нескольких диссертационных исследований на стыке наследственного и корпоративного права, гражданского и арбитражного процесса.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Дорогу осилит спорящий

— рынок —

с13 В тройку «рекордсменов по суммам» попали споры в связи с неисполнением обязательств, в том числе по договорам строительного подряда (взыскание задолженности, неотработанного аванса и т. п.), споры о взыскании задолженности по кредитным договорам и отдельные споры в рамках дел о банкротстве, в частности привлечение к субсидиарной ответственности. Восьма значительные суммы юристы наблюдают и в спорах о целевом использовании субсидий и возмещении экологического вреда. «Хотя на данный момент количество таких споров незначительно, но со временем оно может увеличиться», — прогнозирует Юлия Карпова.

Шантаж и рейдерство побелели

Несмотря на то что за последнее время в области корпоративного права было решено немало проблем, практика юридических фирм показывает, что корпоративный шантаж и рейдерство как его «жесткая» форма никуда не исчезли. Артем Рубанов, советник «Лемчик, Крупский и партнеры», советует различать два этих понятия: поскольку корпоративный шантаж является менее агрессивным и трудозатратным способом давления на бизнес, на практике к нему прибегают чаще.

Современные рейдеры не похищают руководителей компаний, не организуют покушений на их жизнь и не применяют оружие. С начала 1990-х рейдерство поменяло форму: «черные» рейдеры уступили место «белым», использующим правовые механизмы для захвата чужого бизнеса, причем набор их приемов и средств становится все разнообразнее и изощреннее.

По словам советника, директора департамента корпоративного права РКТ Елены Кравцовой, инициировать захват бизнеса могут миноритарные акционеры. Поскольку миноритарии не всегда способны повлиять на хозяйственную деятельность компании в легальном поле, они могут пойти окольным путем: начать предъявлять в суд иски об истребовании информации, оспаривании сделок, привлечении руководителя к ответственности в виде убытков, пытаясь вынудить других акционеров выкупить у них акции и доли по сходной цене. Рейдерские методы также могут применять крупные участники, которые не хотят делиться прибылью с миноритариями. В такой ситуации они искусственно занижают финансовые показатели компании — выручку и прибыль, формируют фиктивную расходную часть, а нередко и иницируют с той же целью контролируруемую процедуру банкротства. Наконец, действовать «грязно» могут и внешние лица, желающие взять общество под контроль.

Из-за того что зачастую действия шантажистов и рейдерских захватчиков внешне выглядят вполне законно, бороться с ними достаточно сложно. К тому же «в корпоративных войнах все чаще участвуют юристы, притом высокопрофессиональные, что осложняет разоблачение серых схем», напоминает Владимир Авилкин.

По словам юристов, успешное противостояние рейдерам во многом зависит от скорости принимаемых решений и эффективной судебной защиты, в рамках которой ключевое значение должно уделяться принятию обеспечительных мер для стабилизации ситуа-



ции и сохранения статус-кво. «К сожалению, если региональные арбитражные суды принимают обеспечительные меры, то ровно по тем же самым основаниям арбитражные суды московской локации в мерах отказывают, предоставляя тем самым определенный карт-бланш захватчикам», — сетует советник Ogchards Вадим Бородкин. В свою очередь, Артем Рубанов советует набраться терпения, поскольку «нередко стратегия шантажистов строится на банальном изматывании корпорации».

«Но идеальная ситуация — когда клиент приходит заранее, в мирное время, чтобы сформировать защиту на случай возможной будущей войны. Это как страховка: покупаешь ее, но в глубине души рассчитываешь, что она не пригодится», — подытоживает партнер, адвокат коллегии адвокатов Delcredere Денис Юров.

Разойтись мирно мешает недоверие

Мировые соглашения как способ разрешения споров не пользуются популярностью в российских судах. Согласно статистике Судебного департамента ВС РФ, в 2020 году только 136 013 споров закончились мировым соглашением или отказом от иска — это около 7% от общего количества поступивших дел. Несмотря на усилия законодателя в популяризации института примирительных процедур, они продолжают играть в судебной практике роль статистического исключения, хотя, по меткому выражению советника «Городисский и партнеры» Валерия Нарезного, «всегда были очень любимы судьями». По его словам, мировые соглашения в спорах, связанных с правом интеллектуальной собственности, довольно распространены — такие тенденции особенно заметны в спорах между крупными корпорациями. «В подобных случаях обе стороны понимают, что их оппонент

обладает значительными ресурсами и спор может продлиться много лет с неясным результатом. В таких условиях, если наличествует возможность для взаимных договоренностей, гораздо проще, быстрее и дешевле заключить мировое соглашение», — рассказывает он.

Кроме «Городисский и партнеры», из опрошенных «Б» юридических фирм только в ЕПАМ, по словам партнера, соруководителя судебного-арбитражной практики Валерия Еременко, юристы стали чаще сталкиваться с таким способом окончания спора.

Причин непопулярности использования мирового соглашения довольно много. Нежелание идти на переговоры чаще всего связано с тем, что стороны не готовы на уступки и отказ от части своих требований, говорит партнер адвокатского бюро Asterisk Сергей Демченко. Дополнительно конфликт может осложниться личными разногласиями между сторонами, которые «доводят до максимума уровень взаимного недоверия субъектов друг к другу — ментальности, в целом пропонирующей российскую действительность и рынок», поясняет партнер «Лемчик, Крупский и партнеры» Андрей Крупский. Кроме того, нередко противники хотят показать силу и горят желанием «наказать» оппонента, говорит юрист практики разрешения споров Bryan Cave Leighton Paisner Russia Анжелика Дотузова.

Свою лепту в редкое применение института вносит и неправильная работа юристов: Елена Кравцова рассказывает, что в юридической среде пойти на мировое часто ассоциируется с проявлением слабости и проигрышем по делу. Кроме того, стороны могут не уметь вести переговоры в ситуации конфликта, видеть судебный акт как более эффективный способ получить свое по сорвавшейся сделке, использовать судебные процедуры как способ затянуть сроки исполнения обязательств и, в

конце концов, банально не знать об альтернативной процедуре разрешения спора.

При этом, по мнению старшего юриста АБ КИАП Кирилла Коршунова, именно корпоративные споры обладают наибольшим потенциалом для примирения — во многом из-за длительной истории взаимоотношений партнеров и необходимости продолжить после конфликта совместный бизнес. Важно и то, что корпоративные конфликты сильно сказываются на судьбе компании, снижая ее капитализацию и возможность привлечь финансирование. Елена Кравцова приводит еще один довод в пользу заключения мирового соглашения — сроки судебных разбирательств: «Корпоративный конфликт может подразумевать несколько разных исков, блокировку счетов. Вопрос времени играет здесь решающую роль, в противном случае обе стороны рискуют понести большие потери».

«Споры, особенно корпоративные, часто заканчиваются заключением мирового соглашения не в рамках какого-то конкретного спора, а всеобъемлющим соглашением, очень часто с использованием положений английского права. Судебные дела в таком случае заканчиваются просто отказом от соответствующих исков», — напоминает Валерий Еременко.

Медиация: малоизвестная переманная

Доступность и дешевизна правосудия ведут к высокой загруженности российских судов (это особенно заметно в городах-миллионниках), и альтернативные способы разрешения споров — медиация, судебное посредничество и третейское разбирательство — призваны их разгрузить. Но, несмотря на попытки развития института медиации в законодательстве, бизнес по-прежнему не доверяет такому способу разре-

шения споров: он существует в России не первый год, но, по мнению юристов, до сих пор демонстрирует неубедительные результаты. Директор по правовому обеспечению МРФ «Центр» ПАО «Ростелеком», член ОКЮР Дмитрий Пархоменко объясняет их тем, что для бизнеса критически важно иметь гарантии, что результаты, получаемые от применения альтернативных способов разрешения споров, не будут подвергнуты пересмотру со стороны государства. Однако, несмотря на то что соответствующий федеральный закон действует с 2011 года, интерес к медиации все еще недостаточно высок. «Третейская реформа 2016 года провалилась, количество судебного посредничества и медиации крайне незначительно. Причинами такого недоверия, на мой взгляд, являются невысокий уровень медиаторов, отсутствие механизма принудительного исполнения решения», считает Наталья Поликарпова, директор по правовым вопросам, Центральные функции, Компания PepsiCo, член ОКЮР.

Партнер «Пепеляев Групп» Юрий Воробьев объясняет причины низкого интереса к процедуре тем, что «медиация наиболее востребована там, где она является обязательной досудебной стадией. Там же, где обязательности медиации нет, ее востребованность также невысока». Другая причина, на взгляд советника РКТ Ивана Стасюка, состоит в том, что во многих случаях участники конфликта понимают суть правовых аргументов друг друга, им ясны перспективы дела в суде и они уверены, что самостоятельно разберутся, на каких условиях можно урегулировать спор.

На вопрос о том, что следует делать для того, чтобы медиация усилила свою популярность в России, эксперты отвечают единогласно: объяснять бизнесу ее преимущества. Общаюсь с предпринимателями, юристы видят, что многие из них ли-

бо не знают о медиации, либо имеют о ней искаженное представление. Те бизнесмены, которым медиация была известна, еще недавно испытывали резонные сомнения по поводу юридической силы этой процедуры, поскольку до 2019 года медиативное соглашение имело силу обычной сделки и не давало сторонам большой защиты своих договоренностей. Однако с 2019 года медиативное соглашение, заключенное у нотариуса, обладает силой исполнительного листа, что придает ему в глазах бизнеса большую надежность.

Валерий Еременко полагает, что следует повышать статус медиации, более активно продвигая медиативные институты, например комиссию по медиации при РСПП. А Кирилл Коршунов видит наибольший потенциал в распространении медиации среди стартапов с молодыми основателями — во многом потому, что им близка по духу координация и кооперация, они больше готовы к открытому диалогу. «Стартапы часто взаимодействуют с инвестиционными фондами и крупными банками. Поучаствовав в медиации со стартапами и оценив ее преимущества (или просто услышав об успешном опыте), банки и инвестиционные фонды могут начать практиковать медиацию в отношениях с другими своими контрагентами. Образно выражаясь, тактика популяризации медиации выглядит так: через стартапы „заразить“ медиацией инвестиционные фонды и банки, а они, как большие хабы, распространят ее среди прочих предпринимателей», — предлагает он.

Для того чтобы стороны чаще прибегали к медиации, необходимо сформировать более профессиональный состав медиаторов, поскольку сегодняшний их уровень невелик, уверен Владимир Авилкин. Кроме того, он считает, что необходимо улучшать переговорную культуру. «Сегодня на рынке господствует привычка к жестким переговорам, направленным на то, чтобы продавить собеседника. Когда по обе стороны стола сидят жесткие переговорщики, диалог обычно заходит в тупик», — говорит он. «Юридическое сообщество должно пересмотреть свое отношение к профессии, не воспринимая себя исключительно как участников штыковой атаки», — соглашается с коллегой Дмитрий Пархоменко.

Суды уходят от формализма

В последний год суды стараются уйти от формального подхода при рассмотрении споров, выясняя действительную экономическую суть отношений, но юристы не считают это глобальным трендом, относящимся ко всем категориям дел. Юлия Карпова считает, что наиболее ярко эта тенденция проявляется в банкротных спорах: о субординации требований кредиторов (понижение очередности требований лиц, связанных с должником и предоставивших компенсационное финансирование с целью избежать банкротства или скрыть его признаки либо с целью обеспечить контроль над процедурой банкротства), об оспаривании сделок и о привлечении к субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника-банкрота.

Также отход судов от формального подхода при рассмотрении дел находит отражение в спорах, связанных с налоговыми и таможенными правоотношениями, толкованием договоров и оценкой обстоятельств при распределении судебных расходов.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

АДВОКАТСКОЕ БЮРО

ЕГОРОВ ПУТИНСКИЙ АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ

2 ДЕКАБРЯ 2021

ICC RUSSIA INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE The world business organization

ХIII МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «РОССИЯ КАК МЕСТО РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ: НОВАЯ ЭРА МЕЖДУНАРОДНОГО АРБИТРАЖА»

Возрастное ограничение 18+ реклама

Review

Законы корпоративного боя

Бытует мнение, что корпоративные войны — дела давно минувших дней, призрак пресловутых «лихих девяностых», о которых нынешнему поколению почти ничего не известно. Безусловно, целый пласт методов, применявшихся в те времена, никогда не вернется, но сами войны никуда не исчезли — изменились лишь инструменты и формы их проявления. Советник, адвокат адвокатского бюро «S&K Вертикаль» **Алена Бачинская** — о тенденциях, актуальных для корпоративных споров в современной России.

— мнение —

В основе любого корпоративного конфликта лежат противоречия между людьми — настолько глубокие, что невозможно разрешить их без проявления враждебности и борьбы. Эта ситуация неизменна во времени и всегда актуальна.

Мы ежегодно проводим исследование самых заметных и значимых корпоративных конфликтов в России и видим, как с годами меняется само понятие конфликта, как именно он влияет на бизнес, с какими проблемами сталкиваются собственники и топ-менеджеры компаний. Мы видим пути, которые разрешаются конфликт, и знаем, в каких условиях его разрешение становится невозможным. В своей практике мы также наблюдаем, как трансформируется с годами психология конфликта.

Отмечу несколько тенденций, актуальных для корпоративных споров в современной России.

Конфликт становится правовым

Раньше при старте корпоративного спора можно было не сомневаться: без «силовой» части не обойдется. Сегодня же противоречия разрешаются в первую очередь в юридическом поле — по принципу «суд рассудит». Сами конфликты обогащаются сложными правовыми конструкциями: опциоными на выкуп долей и акций, корпоративными соглашениями, гарантиями, заверениями и корпоративными убытками. В суды попадают дела, насыщенные замысловатыми правовыми вопросами (зачастую и прецедентными), а война между сторонами разворачивается в плоскости сбора доказательств, привлечения наиболее сильных экспертов и юристов.

Иностранные нормы входят в привычку

Иностранный элемент и раньше встречался в периметре корпоративных конфликтов, но чаще имел эпизодическое значение. Сегодня конфликт, в котором нет доверяющей иностранной части, — это нонсенс. На практике встречается многое: структурирование актива в офшорах, иностранное применимое право, арбитражная оговорка о рассмотрении дела в одном из крупнейших арбитражных центров (LCIA, ICC и др.), на худой конец — иностранный домицилий кого-то из участников конфликта: двойное, а то и тройное гражданство и резидентство.

В результате главные дела в рамках конфликта могут рассматриваться иностранными судами, а в России суды вынуждены устанавливать нормы применимого права нескольких юрисдикций. Такое «попури» из юрисдикций иногда приводит к удивительным результатам — к примеру, в одной стране сделка считается действительной, в то время как в другой она прекратилась. Или же в одной стране человек — банкрот с запретом на совершение ряда действий и сделок, а в другом государстве эти запреты отсутствуют.

Риск-менеджмент

Бизнес тщательно готовится к возможным рискам, в том числе к внутренним и внешним угрозам: пишутся уставы, заключаются акционерные соглашения, проверяется чистота сделок, выдаются гарантии и личные поручительства. Никто не хочет иметь дело с котом в мешке: если люди принимают решение войти в капитал, они рассчитывают, что процесс пройдет без изъязнов. Сегодня поведение участников, которые говорят своим юристам: «Мы так давно знаем друг друга, нам не нужны никакие со-

глашения, мы обо всем договоримся», выглядит архаичным. О нет. Значит, вам не настолько важен этот бизнес.

Бизнесменам прекрасно известны истории, когда отсутствие одной подписи или халатность при уведомлении об общем собрании оборачивались негативными последствиями и долгими тяжбами. С партнерами документально выстраивается система сдержек и противовесов: любые риски заранее просчитаны, потенциальный ущерб минимизирован. Если кого-то из партнеров занесет, другой, вооруженный командой юристов, будет знать, что ему делать.

Стол переговоров как главная опция

Тенденция, которая вытекает из предыдущей: участники настолько подготовлены, что заранее могут просчитать все возможные пути развития конфликта и знают о своих сильных и слабых сторонах. Если конфликт превращается в театр военных действий, они знают, какие сражения смогут выиграть, а в каких придется уйти без боя. Поэтому зачастую проще договориться, особенно если вопрос лишь в цене. Бизнесмены не хотят воевать, но хотят, чтобы другая сторона думала иначе, поэтому к переговорам и первым тактическим шагам внутри конфликта нередко привлекают различные силы и внешние консультанты.

Если же причины коренятся глубоко в психологии участников спора, например дело в переходе на личности и нанесенных обидах, то путь до компромисса может оказаться сложным и долгим.

От перемены мест слагаемых сумма меняется

Одна из утроб для бизнеса — появление в орбите бизнес-партнеров их быв-



АДВОКАТ АЛЕНА БАЧИНСКАЯ

ших супругов, кредиторов или в самых печальных случаях наследников.

Крупнейшие корпоративные конфликты последних лет показывают, что смерть владельца бизнеса нередко приводит к жесткой корпоративной войне, где серьезно страдает сама компания, а ее хозяйственная деятельность фактически блокируется. Наследники, бывшие жены и кредиторы — это, как правило, чужие для корпорации люди: они не выстраивали отношений с партнерами, не чувствуют годами отточенного баланса интересов, не знают, какие договоренности и моральные обязательства действуют между участниками. Более того, интересы разных групп этих внешних по отношению к корпорации лиц могут быть абсолютно противоположны. Даже доку-

ментальная проработка этого риска не исключает выматывающих и долгих тяжб с учетом противоречивой судебной практики. Суды, особенно общей юрисдикции, то и дело выносят решения в пользу наследников, особенно если среди них есть несовершеннолетние.

Через призму банкротства

Стремительное развитие института банкротства не могло не сказаться на корпоративных конфликтах. Если раньше одним из полей сражения становилась уголовная сфера, то сейчас это, конечно, банкротство. При грамотном применении в конфликте этот институт может решить множество задач, начиная с получения контроля над активом и заканчивая опариванием сделок и при-

влечением контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности. Более того, дело о банкротстве перебивает большинство иных судебных дел, а корпоративные права в банкротстве фактически сводятся к нулю. Любая сделка, корпоративная реорганизация, передача долей и акций, полученное финансирование — все должно оцениваться с точки зрения банкротных рисков, чтобы не повлечь за собой банкротство корпорации и личную несостоятельность ее владельцев.

Интеллектуальная собственность как главный актив

В эпоху цифровизации в корпоративных конфликтах все чаще встает вопрос о принадлежности объектов интеллектуальной собственности: за контроль над ними и идет борьба. Товарные знаки, программное обеспечение, патенты на изобретения и ноу-хау зачастую выходят на первый план в ценностных ориентирах владельцев бизнеса. В других случаях они могут выступать как инструмент давления и торга. Небрежно оформленные права на IP или использование их для формального вывода средств в иностранные юрисдикции впоследствии способны значительно повлиять на расстановку сил в борьбе за корпорацию.

Уголовное преследование не разрешает конфликт

В конфликте всегда существует риск внезапного внимания правоохранителей и попыток уголовной квалификации тех или иных действий участников. В нынешние «вегетарианские» времена эта квалификация находится примерно в пределах экономических составов Уголовного кодекса РФ и редко распространяется на иные преступления. Но если раньше перспектива содержания под стражей и реального срока подталкивала сторону к компромиссу или приводила к фактической победе в конфликте (другая сторона повержена и отбывает срок), то сейчас ситуация не так однозначна. Участники серьезных конфликтов перестали воспринимать уголовное преследование как точку, в которой сходятся и заканчиваются все пути — напротив, она может быть завязкой, миттельшпилем в дальнейшей борьбе.

Юридический бизнес

Дорогу осилит спорящий

— рынок —

С17 По утверждению управляющего партнера КИАП Андрея Корельского, указанную практику можно наблюдать главным образом в региональных судах, где судьи не испытывают высокой загрузки и рассматривают одно-два дела в день. В то же время в Москве, Санкт-Петербурге и других экономических активных городах-миллионниках ситуация бывает противоположной, и в графике судьи может стоять до 50 заседаний в день. «Аномальная загрузка, как правило, не дает судье возможности сконцентрироваться на одном деле», — говорит он.

По наблюдениям Владимира Авилкина, в последние пару лет отход от формального подхода демонстрирует Верховный суд РФ: многое привносит в этот тренд окружные кассационные суды в системе арбитражных судов, а также «первый уровень» кассаций в общей юрисдикции. Лядя на коллег, нижестоящие суды тоже стараются улавливать эти тенденции.

Скорость не на пользу

В оценке эффективности российской судебной системы мнения юристов расходятся. С одной стороны, при сопоставлении с аналогичными системами других государств она достаточно эффективна: существующие электронные системы обеспечивают ее прозрачность и технологическое удобство, пошлина за доступ к правосудию крайне невелика, а дела рассматриваются быстро. «Согласно данным последнего исследования Европейской комиссии по эффективности правосудия Совета Европы, российские суды рассматривают гражданские дела почти в 5 раз быстрее, чем в среднем по Европе, а административные — практически в 25», — приводит статистику Наталья Поликарпова. Однако формальная высокая эффективность не всегда хороша: скорость не должна идти во вред качеству выносимых решений, а процент судебных актов, в которых встречаются ошибки, формализм и скудные мотивировки, у нас все еще довольно высок, подчеркивает Юрий Воробьев. «Складывается впечатление, что соблюдение сроков и быстрое правосудие — это некий фетиш российской судебной системы», — соглашается с коллегами Иван Стасюк.

Причиной того, что на практике судьям приходится назначать к рассмотрению в один день несколько десятков дел, старший партнер «Юков и партнеры» Марк Каретин называет значительную нагрузку на судей. В последние годы государство принимает меры по разгрузке судебной системы, но, по мнению юристов, существенного результата они пока не дают, да и российская экономика не добавляет ей позитива. «Судебную систему нагружает работой и само государство в лице многочисленных служб и ведомств, которые просто заваливают суды десятками тысяч копеечных исков, перекладывая на них часть своей административной функции», — говорит Андрей Корельский. По его мнению, похвалы в этом направлении достойна только ФНС, в последние годы перешедшая от потокового рассмотрения в судах всех категорий дел, включая безнадёжные, к увеличению собственных досудебных процедур. «До суда ФНС сегодня доводит лишь самые принципиальные дела, по которым порядка 90% решений выносится в ее пользу», — сообщает господин Корельский.

Эффективность судебной системы зависит не только от скорости отправления правосудия, но и от квалификации судейского состава. Здесь, по мнению юристов, все тоже непростое. Работу судов общей юрисдикции эксперты оценивают ниже, чем арбитражных. «Картина в СОЮ слишком неоднородна: от действительно больших профессионалов, цитирующих в своих актах римские источники права, до судей, коммуникация с которыми вызывает стойкое ощущение того, что они вовсе не знают закон», — делится Владимир Авилкин. При этом работу государственных арбитражных судов эксперты оценивают высоко. Юрий Воробьев полагает, что дело в разных подходах к правоприменению: «В судах общей юрисдикции могут игнорироваться прямые требования закона, разъяснения вышестоящих судов не придается значения, а эффективность обжалования достаточно низка. Поэтому есть куда развиваться».

Как собрать команду мечты

Юристы часто сталкиваются с тем, что результат всего проекта критически зависит от успешности одного или нескольких судебных процессов. И хотя на рынке существует

поверье, что «крутость» юриста или компании, привлеченных к участию в споре, повышает шансы на его успешный исход, любой опытный судебник знает, что в российской судебной практике может случиться практически все, что угодно, и ждать гарантированного успеха в рамках судебного процесса означает излишне рисковать интересами клиента. Поэтому среди основных требований, которым должна соответствовать хорошая судебная команда, сформированная для решения сложного спора, партнер, руководитель антикризисного направления Rights Business Standard Павел Русецкий называет умение видеть картину «в целом» как с экономической, так и с юридической точки зрения. Это поможет создать эффективную стратегию и корректировать ее, если потребуют обстоятельства.

Юристы сходятся во мнении, что в команде обязательно должен присутствовать лидер, выполняющий функции контролера за работой команды в целом и ее отдельными членами — по выражению советника «Авелан» Павла Шефаса, «этаким фронтиером, вдохновляющий и умело управляющий всем оркестром». Елена Кравцова считает, что команде нужен азарт, позитивная и здоровая конкуренция, ведь «юристы без амбиций не бывает». Кроме того, в команде должна быть налажена коммуникация и заранее согласована схема взаимодействия между всеми участниками. «Имеет смысл обсудить эти вопросы на самых первых встречах и совещаниях и зафиксировать договоренности, чтобы новые члены команды, присоединившиеся к процессу на более поздних этапах, всегда могли обратиться к ним», — говорит Евгений Александров, партнер, руководитель юридической практики, практики по товарным знакам и промышленным образцам «Городиский и партнеры». Также он рекомендует включать в команду не только судебных юристов, но и других экспертов со специализацией по предмету спора (к примеру, в патентных спорах будет весьма полезен патентный поверенный), но избегать «универсалов»: из-за отсутствия глубоких знаний по предмету они в лучшем случае окажутся бесполезными, а в худшем — сформируют ошибочную позицию по делу, которая приведет к отрицательным результатам.

В сложных спорах целесообразно под-ключать к работе и внутреннего юриста кли-

ента. Если же речь идет о конкретном судебном споре, то каждый руководитель судебной группы, по мнению Павла Русецкого, обязан знать судью. «Речь, конечно, не идет о неуставных отношениях — у каждого судьи есть определенный „стиль“, требования к письменным документам и выступлениям. От этого зависит, какими качествами должен обладать литигатор, на что делать упор группе, которая готовит документы, в каком порядке излагать доводы и подкрепляющие доказательства. На исход дела могут повлиять даже мельчайшие детали, такие как возраст и пол представителя, стиль речи, объем текста. Имея представление о судье, опытный руководитель сможет подобрать правильную команду и структурировать процессы таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности и не раздувать при этом бюджет проекта», — советует он.

Оценить перспективы по пунктам

Для того чтобы судебный процесс принес плоды, а не обернулся бессмысленными расходами, важно оценить его перспективы. Алгоритмы оценки различаются в зависимости от отрасли права и категории споров, но юристы все же выявили некоторые общие тенденции. При получении спора Александр Ванеев рекомендует ответить на три основных вопроса: может ли спор принести реальную выгоду для клиента, если разрешится в его пользу? Есть ли у этого спора перспективы успешного разрешения? Превысит ли потенциальная выгода для клиента при положительном исходе спора расходы на его ведение и дальнейшее исполнение решения?

Кроме того, важно понимать, что за фигура выступает на другой стороне спора. «Очень часто дела выигрываются на ошибках другой стороны, поэтому нельзя их допускать самому, но нужно находить ошибки оппонента или вынуждать его их совершать», — советует Владимир Авилкин. Когда противник определен, юристы рекомендуют проверить его имущественное состояние и проанализировать активы. В большинстве сложных споров также целесообразно установить конечных бенефициаров вовлеченных юридических лиц и связанные компании. «Необходимо также посмотреть как на

аналогичные споры контрагента с иными лицами, так и на его платежеспособность. Ведь зачастую не так тяжело выиграть спор в суде, как затем заставить оппонента исполнить требование и получить средства в полном объеме», — говорит Роман Чернышов.

Затем юристы рекомендуют определить подсудность спора и применимое право. Если спор предполагается по адресу нахождения ответчика, стоит обратить внимание на субъект РФ, в котором разрешается спор, и значимость оппонента в этом регионе. «Не секрет, что в российской глубинке стороннему истцу сложно спорить с крупными местными юрлицами, особенно в делах, которые могут нанести такому оппоненту серьезный имущественный ущерб, потенциально привести к его банкротству, массовым увольнениям и иным неблагоприятным последствиям. Следует учитывать, что судьи в подобных случаях, разрешая дело, могут держать в уме местные интересы и оказаться более восприимчивыми к аргументам противоположной стороны», — предупреждает Валерий Нарезкий.

Чтобы процесс не превратился в сказку о потерянном времени, следующим шагом Александр Ванеев рекомендует проанализировать шансы на исполнение потенциального решения в релевантных юрисдикциях. «К примеру, в России не всегда признают решения по коммерческим спорам государственных судов Австрии и Германии, так как с ними нет соответствующей двусторонней конвенции и не устоялся принцип взаимности», — поясняет он. Затем стоит проанализировать фактические обстоятельства дела и имеющиеся доказательства, взглянуть на перспективы спора с учетом устоявшихся правовых подходов, просчитать соотношение перспектив взыскания со стоимостью ведения спора и оценить, возможно ли решить его альтернативным путем.

Полезно изучить биографию и процессуальное поведение судьи, который будет рассматривать спор — Роман Чернышов считает, что это знание поможет более правильно выстроить тактику процесса и донести до судьи суть спора через понятные для него положения и принципы. Но самое главное, по мнению Владимира Авилкина, — разобраться, что именно хочет от спора клиент, и предложить ему правильную стратегию достижения этой цели.

Юридический бизнес

Защита российских инвестиций в инфраструктурные проекты: как избежать неправомерного?

Сегодня защита российских инвестиций в крупные зарубежные проекты — вопрос первостепенной важности. О международном праве, географии российских инвестиций и выборе арбитражного форума подробно рассказал партнер, соруководитель практики международных арбитражных и судебных споров АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (ЕПАМ), член Арбитражной комиссии ICC **Евгений Ращевский**.

— интервью —

— Евгений, давайте начнем с того, почему на XIII международной конференции ICC Russia «Россия как место разрешения споров» вы предложили поговорить на эту тему?

— Наше государство давно стабилизировало свое финансовое положение, превратившись из страны должника, которой была в 1990-е, в страну-инвестора. Здесь мы подразумеваем в «комплексе»: РФ как инвестора-суверена, компании с государственным участием, которые вкладывают деньги в различные окологосударственные проекты за рубежом, охватываемые государственным соглашениями, российские частные компании, которые так или иначе инвестируют свои средства в зарубежные активы, покупают некий завод или шахту, строят какой-то объект и регистрируют предприятие, осуществляющее поставку или перевал российских грузов.

Сегодня возможны разные ситуации и комбинации, связанные с инвестициями, поскольку Россия — страна-экспортер и по-прежнему поставляет крупные объемы углеводородов, металлопрокат, удобрения, а также золото, никель, палладий, зерно, пшеницу и многое другое. Для повышения эффективности экспортных операций российские компании не просто что-то отправляют за рубеж, но вкладываются в инфраструктуру, строят портовые сооружения, причалы, заводы по переработке. И вот это, хочу подчеркнуть, требует защиты прежде всего.

— В последнее время международная торговля активно тренирует навык работы в ситуации максимальной неопределенности — это и пандемия, и вызванный ею локдаун с разрывом цепочек поставок, и бесконечное введение санкций «всех против всех». Как реагируют на эти факторы международные инвестиции? Снижается ли их объем? Растет ли число инвестиционных арбитражей?

— Конечно, объем международных инвестиций не снижается. Давайте исходить из того, что сегодня в мире избыток денег и недостаток хороших проектов, в которые эти деньги можно безопасно инвестировать. Говорить нужно о растущем уровне риска. Например, если где-нибудь к власти приходит новое правительство, которое начинает делать популистские заявления и грозить иностранным инвесторам повышением налогов до 90%, то получить кре-

дит на строительный проект в таком регионе может быть сложно. Да и вы, как инвестор, вряд ли посмотрите в эту сторону в первую очередь. Это вопрос управления рисками, и есть границы допустимого. С другой стороны, ничего особенно нового, чего не было бы в далеком прошлом, не происходит. Недавно я готовил заметку о биографии английского писателя сэра Вальтера Скотта. Как оказалось, два столетия назад, в начале XIX века, в экономике происходили сходные процессы. Были фейковые валюты, не обеспеченные векселя и долговые расписки, банкротства — вы не поверите — крупнейших западных компаний. Их кредиторы сталкивались с тем, что обязательства компаний ничем не обеспечены, а акции — это «фантики». Очевидно, что в те времена не было сегодняшней прозрачности и Big Data, но инвесторы точно также рисковали и зачастую не могли вернуть свои средства.

— Это необходимо предусмотреть в этой ситуации?

— Главное — грамотно распределить риски и заранее понимать, как вы будете защищать инвестиции. Не абстрактные, а конкретно ваши. У вас может быть некая сумма — допустим, миллиард долларов, и вам нужно вложить их максимально эффективно: для этого вы идете к финансисту и просите составить диверсифицированный портфель, просчитать риски по каждому проекту и составить графики по каждому направлению. Или же у вас может быть другая задача: построить конкретный завод где-нибудь в далекой южной стране. После того как вы его построите, его нужно будет защитить юридически. Защита начинается с правильно документированного процесса строительства, чтобы в случае негативного развития событий возместить все затраты в суде или арбитраже. Нужно заранее прочитать, в каком форуме, по какому праву, на основании каких документов вы будете судиться, поддержат ли вашу позицию эксперты, будут ли у вас свидетели или они не смогут приехать в процесс (например, потому что испугаются). Если все заранее продумано, прописано и учтено, то и государство, в которое вложены средства, и местный контрагент четко понимают, что договориться с вами выгоднее, чем судиться.

— О каких регионах идет речь? Судя по всему, это юрисдикции без верховенства права...

— Географический охват российских инвестиций очень широк: тра-



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ АБ «ЕПАМ»

диционно это Ближний Восток, Юго-Восточная Азия, Индия, Вьетнам, а также Африка и Латинская Америка, с которой Россия сейчас активно развивает торговые связи. Многие из этих стран нуждаются не только в иностранных инвестициях, но и в иностранных технологиях. Уникальные российские технологии, например по выплавке специальной стали или по сборке летательных аппаратов, часто идут в «пакете» с российскими инвестициями. Кроме того, здесь критична экспертиза команды, которая работает над проектом, например строит завод. Я говорю сейчас не только о технических специалистах. Чтобы реализовать крупный инфраструктурный проект, требуется очень много согласований, начиная от выкупа земельного участка и заканчивая получением разрешения на воду и электричество, освобождением участка под строительство и прочего. В случае если российский инвестор рассматривает партнерскую схему инвестирования, критичен выбор местного партнера, особенно если он будет управлять проектом, а также оформление «базовых» документов для партнерских отношений, например партнерского договора или акционерного соглашения. Предпочтительно, чтобы договоры содержали оговорку на авторитетный арбитражный центр, способный быстро назначить трибунал и эффективно администрировать спор.

— Насколько я понимаю, это регионы, в которые традиционно инвестировал СССР? Облегчает ли это сегодня работу российских компаний?

— Если говорить о менталитете российских бизнесменов, то, наоборот, затрудняет. Инвестиции, которые осуществлялись в советское время, были государственными и помимо юридических механизмов защищались авторитетом Советского Союза на международной арене. Проблемы с высокой долей вероятности были, но зачастую решались в тишине кабинетов. Поиск прием-

лемых решений осуществлялся дипломатическими методами — по крайней мере о каких-то крупных спорах по поводу возврата инвестиций или несостоявшихся проектов мне неизвестно.

Похожая ситуация складывается и сегодня, но только на уровне «суверен—суверен». Российские ведомств знают, как эффективно договариваться с суверенными государствами, поскольку отношения между странами носят долгосрочный и стратегический характер. Однако все сразу меняется, если в сделке участвуют не государства, а частные компании. Нужно понимать, что здесь вероятность успешных переговоров без тщательной проработки юридической стороны стремится если не к нулю, то к минимуму. А многие наши бизнесмены по-прежнему надеются «все решить» на личной встрече с иностранным контрагентом, без юристов, что на деле не всегда получается.

— Как правильно документировать работу по крупному инфраструктурному проекту? Давайте остановимся на «любимых ошибках» при составлении таких контрактов.

— Прежде чем завести деньги в другую страну, тем более в крупный инфраструктурный проект, вы должны четко понимать, под какое соглашение вы их заводите. Это может быть соглашение о создании СП, или квазипартнерское соглашение, или что-то другое, но в нем обязательно должна быть прописана оговорка с указанием нейтрального форума, где будет разрешаться потенциальный спор. Подчеркну, что форум должен быть нейтральным, то есть речь идет не о государственном суде в стране, куда вы инвестируете, а о центре международного арбитража. Далее — вопрос применимого права. Если по какой-то причине вы не можете договориться о выборе российского права, например участвуете в тендере на строительство метро за рубежом и условия изначально очень жесткие, — договаривайтесь

о применении нейтрального права, как это делают, например, китайские компании. Важно все хорошо обдумать и взвесить перед тем, как согласиться на незнакомое вам местное право, потому что с этого момента у вас могут начаться проблемы, даже если вы их не замечаете. У нас, к сожалению, специалисты крупных компаний, особенно с участием государства, зачастую соглашаются на местное право «по умолчанию».

— Почему? Проигрывают переговоры по этому вопросу?

— Не всегда. Часто просто не понимают последствий и уверены, что все потом решат в арбитраже или в ходе переговоров. Или же участвуют в тендере на строительство, допустим, метро или атомной электростанции, и в конкурсной документации уже прописано местное право. Можно сразу согласиться, а можно поднять эту тему, вынести на переговоры, приложить некие усилия, чтобы поменять. И тут, конечно, возникает еще один вопрос — санкций, особенно с экстерриториальным эффектом. Если не удастся отстоять российское право, имеет смысл выбрать право той страны, которая не присоединяется автоматически к санкциям, вводимым другими странами. Или присоединяется выборочно — как, например, Великобритания или Швейцария. Безусловно, можно попытаться прописать в оговорке: «Применяется английское право, кроме таких-то норм». Но нужно помнить, что санкции — это так называемая сверхимперативная норма — в частности, Великобританию мало волнуют частные соглашения о ее изъятии. Опять же не следует забывать, что многое зависит от позиции арбитра, который будет рассматривать ваш спор, и от его трактовки вопроса санкций. Будет ли он, констатируя факт санкций, трактовать его как фактор, парализующий договор, или же истрактует его как фактор, который просто накладывает на исполнителя дополнительное бремя? К сожалению, эта проблема не имеет четкого юридического решения.

— Да, на этот вопрос инвестор не всегда может повлиять. Есть ли более прикладные моменты, которые ему следует учитывать для защиты инвестиций?

— Конечно, помимо понимания структуры соглашения, выбора применимого права и арбитражного центра необходимо с самого начала документировать весь процесс, включая переписку. Если вы создаете офис в другой стране, очевидно, что дубликаты всех документов должны храниться вне этого государства, поскольку риск изъятия документации при возникновении конфликта крайне высок. Нужно заранее думать о том, как вы будете доказывать свою позицию, не имея доступа к документам по проекту. С другой стороны, конфликт, как правило, не развивается стремительно и неожиданно. Так, если государство видит, что растет цена на сырье, например на нефть, оно с высокой долей вероятности может прийти и сказать, что подписанная 20 лет назад концессия несправедлива и его

доля должна быть увеличена. Такие переговоры проводятся в течение нескольких лет, и, если инвестор не проявляет должной осмотрительности, соглашение могут попытаться расторгнуть, а инвестиции — изъять. Придется начинать арбитраж, который может длиться годами.

— Может ли государство не исполнить решение арбитражного центра, если инвестор выиграл арбитраж?

— Если государство присоединилось к соответствующим соглашениям, скажем, Вашингтонской конвенции, то формально оно не может не исполнить решение инвестиционного арбитража. Если оно, как, например, Индия, денонсировало все соглашения, то остается Нью-Йоркская конвенция 1958, которая распространяется на решения по инвестспорам. МВФ обычно сокращает финансирование тем, кто экспроприрует иностранные инвестиции и не выполняет решения международных арбитражей. В целом государства стараются соблюдать международные обязательства, к которым относится исполнение арбитражных решений, чтобы иметь возможность получать займы под низкий процент для решения своих экономических проблем и привлекать инвестиции.

— Евгений, почему вы считаете целесообразным обсуждать эту тему, критичную для выживания современного российского инвестора, на ежегодной конференции ICC Russia «Россия как место разрешения споров: новая эра международного арбитража»?

— Потому что Международный арбитражный суд ICC много лет является местом, предпочтительным для разрешения больших споров по инвестициям и инфраструктурным проектам (таким как строительство заводов, дорог, мостов — раньше их называли споры «Восток—Запад», имея в виду, что деньги вкладываются с Запада в проекты на Востоке). Когда западные компании приходили по приглашению инвесторов в Африку или на Ближний Восток, они в основном включали и до сих пор включают арбитражные оговорки ICC. Суд ICC, которому скоро исполнится 100 лет, давно заработал себе репутацию форума нейтрального, авторитетного, абсолютно компетентного в части рассмотрения таких сложных споров. Он внес ключевой вклад в появление Нью-Йоркской конвенции 1958 года. Более того, интересно, что он заработал эту репутацию даже по тем спорам, в которых государства отказывались участвовать. Суд ICC выносил решения, дав ответчику возможность представить аргументы, и их все равно потом добровольно исполняли. Он изначально демонстрировал очень высокое качество администрирования споров. Конечно, многое зависело от калибра арбитра, поскольку качество решения — это качество арбитра, который его выносит. Но в ICC оно было и остается очень высоким, потому что арбитры считают возможность участия в делах арбитража по правилам ICC очень престижной.

Дорогу осилит спорящий

— рынок —

В здоровом юристе — здоровый дух

Первое и главное качество, которое, по мнению управляющего партнера Rights Business Standard Алексея Меркулова, отличает квалифицированного литигатора, — это отсутствие иллюзий. «Иногда закон работает чуть иначе, чем он написан, а судьи могут игнорировать, казалось бы, очевидные указания вышестоящих инстанций. Даже хороший и грамотный юрист, не обладающий навыками опытного судебного, подвержен столкновением с удивляющими его реалиями российской судебной практики, реакцией на которые для него часто становится попытка «сломать систему» и убедить судью в своей правоте. К сожалению, с точки зрения эффективности проекта это ошибочный путь», — утверждает он.

Вторым и важным качеством, которое приходит с опытом, юристы называют умение адаптироваться и менять стратегию в зависимости от конкретных обстоятельств. Если идти «в чужой монастырь со своим уставом», к успешному завершению проекта это не приведет. Также чрезвычайно важна убедительная речь — как устная, так и письменная. «Прямотой построенная речь не только располагает к себе, но способна даже ввести оппонента в замешательство, поскольку ему может оказаться не под силу вести спор с таким противником», — говорит Евгений Александров. Среди следующих по важности качеств хорошего литигатора — кругозор и эрудиция. «Склонность как можно быстрее свести спор к нормам и доктринам — путь к когнитивным ошибкам, профанации и в итоге к поражениям», — считает советник ЮФ «Авелан» Павел Шефас. Ценны и

внимание к деталям, здоровый перфекционизм. «Стоит сказать, что клиенты обращают на это самое пристальное внимание: если твой юрист считает что-либо неважным, то он наверняка посчитает неважным что-нибудь еще», — предупреждает господин Шефас. Для юриста крайне важна дисциплина — опрошенные «Б» эксперты сходятся во мнении, что ее отсутствие сводит на нет все остальное. Кроме того, не стоит относиться к остальным людям как к роботам (юристы признаются, что часто этим грешат). И последнее в списке желаемых качеств хорошего литигатора — оптимизм и здоровый дух. «Объективность не должна переходить в уныние и отчаяние. Да, порой суды — это возмутительно и удручающе, но нужно уметь собираться и относиться к этому как к данности, спокойно и без деструктивных эмоций», — подытоживает Павел Шефас.

Иногда на стадии подготовки дела и непосредственно в суде юристы применяют лайфхаки. По рассказам Владимира Авилкина, юристы в «Газпромнефть» — Экспертные решения» стараются составлять для себя таблицу аргументов всех участников процесса, указывают контраргументы (даже против своих собственных доводов) и пытаются разобрать каждый аргумент, проводя мозговые штурмы. «Еще мы составляем для себя таблицу доказательств, представленных в дело и тех, которые мы ожидаем, что будут представлены, с описанием анализа каждого доказательства — в конечном счете это позволяет корректировать дальнейшую стратегию по делу, разрабатывать процессуальные документы. Также всегда полезно подготовить проект решения судебного акта. Действующие нормы права позволяют подавать такие проекты в арбитражные суды», — делится юрист.

В свою очередь, Евгений Александров при ведении судебного процесса советует ознакомиться с тем, каким образом рассматривает дела судья, назначенный по конкретному делу, изучить его манеру ведения процесса, требования и отношение к аналогичным правовым вопросам. «Это может помочь не только верно выстроить правовую позицию по делу, но и правильно озвучить ее в суде и расставить акценты на наиболее важных моментах, избежав ошибок», — говорит он.

Поскольку в ходе судебного заседания могут прозвучать доводы или аргументы, имеющие существенное значение для дела, господин Александров пользуется в сложных делах расшифровкой аудиозаписи заседания, ведь работать с текстом на бумаге или экране компьютера гораздо легче, чем со звуковым материалом.

Внутренние департаменты и наем консультантов: кто кого?

По мнению партнера BGP Litigation Дмитрия Базарова, сегодня уместно говорить о тенденции по укреплению внутренних юридических служб компаний. Он приводит в пример ПАО «Сбербанк», которое заявило о выделении структурного подразделения, осуществляющего юридические функции, в отдельное юридическое лицо — оно будет не только обслуживать внутренние подразделения банка, но и оказывать услуги внешним пользователям. Этот тренд иллюстрирует и отказ ГК АСВ от услуг юридических фирм в сфере сопровождения банкротства банков — для этих целей корпорация самостоятельно расширила и укрепила штат внутренних специалистов. Похожая структура юридических департаментов сейчас внедряется и в крупных нефтегазовых компаниях — к примеру, Владимир Авилкин расска-

зывает, что ООО «Газпромнефть — Экспертные решения» стала неким промежуточным вариантом: консультируя внутренний периметр группы «Газпром нефть», компания также готова работать и на внешний рынок.

С позиции, что по профильным спорам корпорация необходимо выстраивать собственный судебный департамент, согласна и Елена Кравцова. «Это будет логично и экономически, и институционально, поскольку рассчитано на объемы, сроки, специализацию, корпорация имеет свою политику взаимоотношений с клиентами и контрагентами. А если у внутреннего юриста на это будет уходить меньше времени, чем погружение адвокатов, — это всегда выгоднее для корпорации», — считает она.

Партнер Delcredere Максим Степанчук полагает, что эффективная работа судебного департамента возможна, только если сочетаются два подхода: развитие собственной компетенции в разрешении споров и привлечение внешних консультантов. При этом рецет, в какой пропорции использовать внутренних и внешних судебных, зависит от индивидуальных особенностей каждого бизнеса. «Если у компании небольшое количество судебных споров или они отсутствуют вообще, то содержать в штате отдельного судебного не имеет смысла. При этом при возникновении на горизонте потенциального спора, который может иметь ощутимый эффект для компании, необходимо обращаться к консультанту, поскольку без правильной подготовки к судебной войне можно совершить много серьезных ошибок. Если компания судится регулярно, то, конечно, наличие собственных качественных юристов для компании выгоднее и с точки зрения затрат, и зачастую с точки зрения результата для бизнеса. Хорошие

внутренние судебники должны понимать бизнес-процессы компании и с учетом этого выстраивать стратегию судебной работы как по всем делам в целом, так и в рамках каждого конкретного спора. Привлечение внешних консультантов — это важный, но исключительный шаг тогда, когда внутренних ресурсов недостаточно для эффективного ведения процесса», — аргументирует господин Степанчук.

Поскольку сложность создаваемых продуктов, которые выходят на рынок, постоянно растет, а конкуренция на всех перспективных рынках усиливается, законодатель в новых реалиях часто не успевает понятным способом урегулировать взаимодействие заинтересованных субъектов, особенно в рамках продолжающейся цифровизации таких отношений, говорит директор департамента судебной и административной практики МТС, член ОКЮР Андрей Пьяных. «На этом фоне растет количество и дифференциация споров, компании могут быть вовлечены в комплексные судебные разбирательства, объем и специфика которых не всегда предсказуемы, при этом одновременно нарастить штат внутренних «судебников» задача весьма затратная, в том числе и по времени. Поэтому без привлечения внешней юридической поддержки обойтись бывает просто невозможно», — подытоживает он.

В целом эксперты полагают, что юридические отделы корпораций будут укреплять собственные департаменты в отношении наиболее часто встречающихся правовых задач, а по уникальным или высокорисковым проектам — привлекать внешних консультантов. Таким образом, в обозримом будущем сложившийся паритет в судебной работе между инхаусами и консультантами сохранится.

Review

Арендную плату по осени считают

«Коронакризис» основательно встряхнул российский ритейл, и часть участников рынка пожелала расторгнуть свои договоры аренды. Поскольку отказаться от договора в одностороннем порядке нельзя, для выхода из арендных правоотношений предприниматели могут использовать нормы недавнего закона, нацеленного на поддержку пострадавшего от пандемии бизнеса. Подходящим основанием послужат и положения о существенном изменении обстоятельств, закрепленные в Гражданском кодексе. О том, как расторгнуть убыточный договор аренды по ковидным основаниям и насколько активно развивается судебная практика по арендным спорам, „Ъ“ рассказал **Кирилл Понасюк**, адвокат, руководитель практики «Разрешение споров» юридической фирмы «Лемчик, Крупский и партнеры».

— практика —

2020 год дался российскому малому и среднему бизнесу нелегко. Тяжелее прочих пришлось рынкам ритейла и общепита: для посетителей закрылась значительная часть торговых центров, ресторанов и кафе. И если в секторе торговли бизнес сумел адаптироваться к новым условиям, подключив онлайн-шопинг, продажу еды на вынос и доставку товаров, то избежать серьезных сложностей в арендных отношениях ему не удалось.

Стремясь помочь сторонам арендных правоотношений найти баланс, законодатель сделал несколько важных шагов. Так, 1 апреля прошлого года был принят ФЗ №98, который внес изменения в отдельные законодательные акты по вопросам чрезвычайных ситуаций, и ст. 19 этого документа целиком посвящена аренде. Закон закрепил право арендатора обратиться за отсрочкой арендной платы, а также уменьшить ее из-за невозможности пользоваться имуществом.

Арендатор вправе потребовать уменьшения арендной платы на срок до одного года, если он работает в отрасли, особенно сильно пострадавшей от ковидной пандемии (перечень таких отраслей содержится в постановлении правительства РФ от 3 апреля 2020 года №434). Важно помнить, что это право касается договоров аренды, заключенных до того момента, как соответствующий субъект РФ ввел на своей территории режим повышенной готовности или чрезвычайной ситуации.

Возможность отсрочки арендной платы конкретизировало постанов-

ление правительства РФ от 3 апреля 2020 года №439: оно утвердило подробные требования к ее условиям и срокам. Отсрочка предоставлялась до 1 октября 2020 года, а возвращать ее следовало в пределах трех лет, начиная с 1 января 2021 года. Оплата задолженности производится равными платежами не чаще раза в месяц и в сумме, не превышающей половину месячного размера арендной платы.

Третьим ключевым актом по вопросу урегулирования арендных отношений выступает Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории РФ новой коронавирусной инфекции (COVID-19) №2», утвержденный Президиумом ВС РФ 30 апреля прошлого года.

Обзор раскрывает положения вышеупомянутого постановления, уточняя, что обязательства сторон по договору аренды в части предоставления арендатору отсрочки по уплате считаются измененными с даты введения режима ЧС или повышенной готовности. Если арендодатель вдруг решит не информировать арендатора о наличии у него прав на отсрочку, по условиям Обзора он будет считаться предоставившим ее на условиях, указанных в постановлении №439.

Также Обзор дал арендодателю возможность оспорить предоставленные отсрочки, если он докажет, что арендатор не пострадал и с очевидностью не пострадает в сложившихся условиях. Хотя исход такого спора, как отмечает законодатель, зависит от судебного усмотрения.

Судебная практика обретает четкость

Принятые законодателем меры не убередили рынок от волны судебных исков. Большую их часть занимают иски арендодателей о взыскании арендных платежей, также часто встречаются и, более того, удовлетворяются иски арендаторов о расторжении договоров аренды на основании ст. 451 ГК РФ. Напомним, ВС РФ в Обзоре №1 от 21 апреля 2020 года признал основанием для ее применения эпидемиологическую обстановку, ограничительные меры и режим самоизоляции.

В случае если стороны не могли предвидеть существенного изменения обстоятельств, ст. 451 ГК позволяет изменить или расторгнуть договор. Но арендатор должен доказать не только свою неспособность предусмотреть закрытие торговых центров, нулевую посещаемость магазинов и прочие ограничения, но и тот факт, что исполнение договора в текущем виде нанесет ему значительный ущерб.

Среди обстоятельств, которые играют ключевую роль при рассмотрении подобных споров, можно выделить снижение выручки, объективное отсутствие средств для оплаты аренды, включение арендатора в Перечень отраслей, наиболее пострадавших от ковидных ограничений, а также направление арендатором просьб о предоставлении финансовых уступок — скидок или арендных каникул.

В ковидных арендных спорах владельцы недвижимости либо пытаются доказать, что финансовые возможности арендатора никак не пострадали от пандемии, либо вы-



ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЛЕМЧИК, КРУПСКИЙ И ПАРТНЕРЫ.

страивают свою позицию вокруг диспозитивности ст. 451, смещая акцент конфликта на заключение договора аренды и установление его условий.

Показательным можно назвать дело ООО «Казань Реал Эстейт», владельцу сетью магазинов United Colors of Benetton. Компания обратилась с иском о расторжении договора аренды по ковидным основаниям (А40–139122/2020), но справедливого разрешения конфликта — расторжения договора аренды, взыскания обеспечительного платежа и ретроспективного снижения арендной платы на 50% в период локдауна — удалось добиться только в апелляции. В декабре прошлого года, на момент отказа судом первой инстанции в удовлетворении иска

«Казань Реал Эстейт», суды были не готовы признавать ограничения, связанные с коронавирусной пандемией, основанием для применения ст. 451 ГК РФ. Однако позже судебная практика выработала более четкую позицию по этому вопросу.

Так, в мае текущего года Арбитражный суд г. Москвы по делу А40–126812/2020 удовлетворил требования X5 Retail Group (владельца магазинной сети «Перекресток») о расторжении договора аренды. Ответчик полагал, что общая прибыльность группы компаний X5 Retail Group позволяет арендатору оплатить аренду конкретного магазина. Однако истец предоставил данные об отсутствии прямой зависимости между результатами финансово-экономической деятельности X5 Retail Group и «Перекрест-

ка», и суд встал на его сторону. Таким образом, кейс демонстрирует, что в потенциальных спорах о расторжении договоров необходимо доказать отсутствие иных прямых путей получения денег для выплаты арендных платежей.

Считать ходы наперед

Хочется посоветовать бизнесу (особенно малому) вести тщательный учет финансовых показателей, поскольку они лягут в основу доказательственной базы в потенциальных спорах. Как показывает судебная практика, благоприятный исход спора для арендатора зависит от того, насколько убедительными окажутся его доводы о снижении выручки и невозможности оплаты аренды.

Кроме того, стоит помнить о диспозитивности нормы п. 1 ст. 451 ГК РФ. Ковидная история послужила для предпринимателей хорошим уроком и доказала, что к урегулированию существенных изменений обстоятельств в договорах им нужно относиться более трепетно.

Помимо обозначенных сложностей ковидный кризис показал, насколько непродуманно предприниматели могут действовать при непосредственном заключении договора аренды. Сторонам арендных отношений нужно тщательно обсуждать вопрос о существенном изменении обстоятельств и корректно включать данное условие в договор. Скажем, если арендодатель настаивает на том, чтобы включить в документ условие о неприменимости положений ст. 451 ГК РФ к данным отношениям, целесообразно внести в это условие исключения, чтобы избежать проблем при новой инфекции. Допустим, указать, что положения статьи применяются к отношениям из данного договора аренды в строго определенных случаях, например при ухудшении эпидемиологической ситуации, вызывающей существенное снижение финансовых показателей арендатора.

Конечно, в потенциальном споре каждая из сторон может по-своему трактовать условие о «существенном снижении». Для предпринимателей, которые хотят полностью обезопасить себя в дальнейшем, целесообразно будет определить размер снижения финансовых показателей в процентном соотношении или твердой сумме.

Юридический бизнес

Споры года

— рынок —

Юридическая фирма: «Яковлев и партнеры»
Наименование клиента: ООО «ТРК-Красногорск»

Финансовая оценка: 6,9 млрд руб. Защита заемщика «ТРК-Красногорск» от банкротства, должников по обеспечительным сделкам через внесение изменений в кредитный договор в судебном порядке в связи с распространением коронавирусной инфекции.

Ключевым делом является судебный спор с ПАО «НБ „Траст“» о внесении изменений в кредитный договор в связи с распространением коронавирусной инфекции на основании п. 2 ст. 451 ГК РФ в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора, и п. 3 ст. 401 ГК РФ в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы, освобождающих заемщика от ответственности, в том числе в виде досрочного возврата кредита.

Основной источник дохода заемщика — сдача в аренду помещений ТРЦ «Июнь». В связи с приостановкой работы торговых центров в Московской области с марта по июль 2020 года, а также последующими ограничениями, связанными с распространением COVID-19, финансово-хозяйственная деятельность «ТРК-Красногорск» серьезно пострадала: арендные платежи сократились из-за расторжения и непродажи договоров аренды, предоставленные существенные скидки арендаторам в целях сохранения заполненности ТРЦ. 30 июня 2020 года заемщик допустил просрочку по уплате кредита. «ТРК-Красногорск» попросило банк «Траст» о реструктуризации задолженности, однако фактически переговорного процесса не было. Банк выждал три месяца, подал на банкротство заемщика и досрочно истребовал кредит.

Юристами «Яковлев и партнеры» была выработана стратегия и осу-

ществлено правовое обоснование возможности внести изменения в кредитный договор в судебном порядке, несмотря на редкое применение судами ст. 451 ГК РФ для внесения изменений в договор и на отсутствие такой практики применительно к кредитным отношениям. В иске попросили: сдвинуть график возврата кредита на два года позднее ранее согласованного срока — с периода с 30 июня 2020 года по 25 декабря 2023 года на период с 30 июня 2022 года до 31 декабря 2025 года, исключить пени в связи с изменением сроков возврата кредита, распространить действие изменений на отношения, возникшие ранее с 30 июня 2020 года, в соответствии с п. 2 ст. 425 ГК РФ.

Решением АСГМ от 25 мая 2021 года по делу №А40–11645/21 требования были удовлетворены в полном объеме. Это первое в России подобное решение о внесении судом изменений в кредитный договор в связи с пандемией. Постановлением 9-го ААС от 8 сентября 2021 года решение оставлено без изменений.

Юридическая фирма: КИАП
Клиент: Дмитрий Зотов
Стоимость проекта: 2,5 млрд руб.

Адвокатское бюро КИАП представило интересы Дмитрия Зотова в серии споров по ряду активов в ж/д сфере. ООО «Инвестактив» заключило договоры аренды железнодорожных вагонов с ПАО «Трансфин-М» с правом их последующего выкупа, но в отношении генерального директора лизингодателя было возбуждено уголовное дело за мошенничество. Правоохранители, чтобы сохранить вещественные доказательства и обеспечить право на гражданский иск потерпевшего, обратились в суд с заявлением об аресте 1 тыс. железнодорожных вагонов клиента бюро, стоимость которых превышает 2,5 млрд руб. Хоршевский районный суд г. Москвы удовлетворил требование следственного органа о наложении ареста на вагоны.

Адвокаты обжаловали указанный арест, наложенный в рамках уголовного дела. Юристы разработали стратегию защиты, организовали внесудебную оценочную экспертизу, а также получили письма от субарендаторов вагонов. Сложность данного дела обосновывается тем, что по российскому законодательству собственник имущества не вызывается в суд по данному предмету спора, поскольку он не является стороной уголовного судопроизводства, а отмена таких постановлений возможна только в апелляционном порядке. В результате адвокатам КИАП удалось выиграть дело в апелляционной инстанции, а арест с 1 тыс. железнодорожных вагонов был снят. Данное решение по делу носит прецедентный характер, поскольку отечественная судебная практика исходит из безотъемлемого характера таких судебных актов. В справочно-правовых системах крайне мало судебных актов по отмене арестов, наложенных на имущество третьих лиц в рамках уголовного процесса. Судебных актов, где арест накладывался на 1 тыс. железнодорожных вагонов, не существует.

Корпоративные споры

Юридическая фирма: Orchards
Клиент: Ирина Трубникова, совладелец группы Natura Siberica
Финансовая оценка: 4 млрд руб.

Команда Orchards защитила интересы совладелицы группы Natura Siberica Ирины Трубниковой в комплексе корпоративных споров в связи со сменой доверительным управлением наследственным имуществом единоличных исполнительных органов в компаниях группы.

Ирина Трубникова является первой женой скончавшегося в январе текущего года Андрея Трубникова, основателя группы Natura Siberica. При этом сама госпожа Трубникова также стояла у истоков создания группы и ей принадлежит порядка 40% бизнеса.

После смерти Андрея Трубникова осталось четверо наследников: три

ребенка, мать двоих из которых является Ирина Трубникова, и его последняя супруга. Все трое детей просили нотариуса Айгюль Карнаухова, открывшую дело о наследстве, назначить Ирину Трубникову доверительным управляющим наследственным имуществом. Однако, игнорируя волю наследников, нотариус назначила доверительным управляющим долями в ряде хозяйственных обществ Бориса Любошица, а в других обществах — ООО «Юридическое агентство „Сезар Консалтинг“», в котором единственным участником и директором являлся Борис Любошиц. В течение последующих дней ООО «Юридическое агентство „Сезар Консалтинг“» и Борис Любошиц приняли решения о снятии с должности действующих генеральных директоров компаний группы Natura Siberica и передаче соответствующих полномочий по управлению самому ООО «Юридическое агентство „Сезар Консалтинг“».

В рамках комплексной защиты интересов Ирины Трубниковой адвокатами Orchards в семи отдельных исковых производствах были оспорены действия господина Любошица и его юридического агентства, а также оспорены действия нотариуса по выдаче свидетельств об удостоверении принятых решений.

Адвокатам Orchards удалось добиться принятия арбитражными судами города Москвы, Камчатского края, Сахалинской и Новосибирской областей решений о полном удовлетворении исковых требований, при этом корпоративные решения о смене генеральных директоров были последовательно квалифицированы арбитражными судами как ничтожные. Кроме того, арбитражные суды указали на очевидный конфликт интересов в действиях Бориса Любошица и ООО «Юридическое агентство „Сезар Консалтинг“» в части голосования за самих себя, а Арбитражный суд Новосибирской области расценил действия доверительного управляющего как недобросовестный захват корпоративного контроля.

Юридическая фирма: «Бартолиус»
Клиент: Владимир Мамакин
Финансовая оценка: 42 млрд руб.

(общая цена иска — 282 млрд руб.)

Иск временной администрации Промсвязьбанка к бывшим акционерам и топ-менеджерам о взыскании солидарных убытков в связи с одобрением и совершением ряда сделок, а также докапитализацией Промсвязьбанка средствами Фонда консолидации банковского сектора в ходе санации.

Бюро представляет интересы В. Ю. Мамакина (одного из ответчиков по иску Промсвязьбанка — ПСБ) по делу в арбитражных судах всех инстанций, в том числе по вопросу защиты его имущества от обеспечения о снятии с должности действующих генеральных директоров компаний группы Natura Siberica и передаче соответствующих полномочий по управлению самому ООО «Юридическое агентство „Сезар Консалтинг“».

В ходе реализации проекта удалось добиться частичной отмены обеспечительных мер, принятых по инициативе ПСБ в отношении имущества В. Ю. Мамакина. Осуществление сопровождение подготовки экономического заключения, положенного в основу защиты по делу.

Юридическая фирма:

Hogan Lovells

Клиент: банк непрофильных активов «Траст»

Финансовая оценка: свыше 127 млрд руб.

Hogan Lovells возглавляет международное расследование обстоятельств незаконного вывода активов из ПАО «Промсвязьбанк» и АО «АвтоВАЗбанк» и консультирует по данному вопросу банк непрофильных активов «Траст» (Банк). Проводимое расследование считается одним

из крупнейших и самых сложных в России и началось с выявления причин финансового краха Промсвязьбанка, произошедшего в 2017 году и раскрывшего дыру в бухгалтерском балансе банка в размере £1,5 млрд.

В рамках этого расследования банк, действующая через Hogan Lovells и кипрских адвокатов, предъявил на Кипре несколько исков к Дмитрию и Алексею Ананьевым и их женам на общую сумму около £600 млн в связи с незаконным выводом активов из ПАО «Промсвязьбанк» и АО «АвтоВАЗбанк».

Мошеннические действия, как предполагается, были совершены с помощью сети теневых компаний, которые в конечном счете контролировались братьями Ананьевыми. Этим компаниям выдавались необеспеченные или недостаточно обеспеченные кредиты. Кредиты не были погашены полностью или в большей части, что привело в 2017 году к финансовому краху Промсвязьбанка и АвтоВАЗбанка.

Уникальность дела связана с тем, что иски поданы по российскому праву и будут рассмотрены в рамках судебного разбирательства в Округном суде г. Лимасол (Кипр). В частности, иски связаны с причинением вреда банку, включая действия по сокрытию от взыскания кредиторов активов совместно братьями Ананьевыми и их женами, притом что на жен братьев Ананьевых были переведены основные активы братьев. Кроме того, в отношении братьев Ананьевых и их жен получен в ноябре 2020 года и действует в настоящее время приказ о запрете на распоряжение активами по всему миру, который был вынесен кипрским судом на сумму £267 млн. Одновременно Hogan Lovells консультирует Банк в отношении личного банкротства Д. Ананьева в России, одного из крупнейших в российской корпоративной истории, и заявленных в этой связи иных требований банка в размере 113 млрд руб. (\$1,56 млрд) против братьев Ананьевых, а также бывших владельцев АвтоВАЗбанка.

Review



«В последнее время дефолты на российском рынке облигаций звучали громко»

Из-за роста числа розничных инвесторов дефолты эмитентов облигаций превращаются в своего рода социальную проблему и привлекают повышенное внимание рынка. Однако заявление о банкротстве эмитента не всегда означает, что инвестор полностью потеряет свои деньги, говорит партнер юридической фирмы РКТ **Иван Гулин**. В отдельных случаях он даже может рассчитывать на приумножение капитала. Дополнительной страховкой, которая поможет инвесторам предотвратить потери от банкротства эмитента, станет представитель владельцев облигаций с опытом проведения соответствующих процедур.

— интервью —

— Вы работаете на российском долговом рынке и осуществляете весь спектр функций представителя владельцев облигаций (ПВО) с 2019 года. Расскажите о самых важных достижениях за это время и планах на ближайшую перспективу.

— Мы стали первым ПВО, избранным, а затем и самостоятельно зарегистрировавшим свое избрание на Московской бирже, притом что эмитент и третьи лица активно этому противодействовали.

В числе важных достижений назову нашу успешную защиту интересов владельцев облигаций «О1 Групп Финанс»: мы установили требования в размере 101 млрд руб., а затем оспорили назначение конкурсного управляющего, избранного без участия ПВО. Споры в этом деле еще продолжаются, но мы ждем дела владельцев облигаций положительного исхода.

Что не менее важно: мы расширили географию своих споров и наладили отношения с зарубежными коллегами. Например, на территории Беларуси мы сопровождали суды в интересах владельцев облигаций «Открытие Холдинг». В процессе разбирательств нам удалось собрать эксклюзивную информацию, которую мы используем в процедуре банкротства эмитента.

В апреле этого года мы эффективно сработали в интересах владельцев облигаций «Диджитал Инвест» и «Регион Инвест», заключив с кредиторами эмитента соглашение об отступном, по которому наши клиенты получили удовлетворение части требований еще до окончания процедуры банкротства.

Сегодня мы сконцентрированы на задаче изменить судебную практику, из-за которой повсеместно нарушаются права владельцев облигаций. Для этого мы подали жалобы в Конституционный и Верховный суды РФ.

— Теоретически банкротом может стать любая компания. Практически — насколько это частая ситуация на рынке?

— Очень частая. Все мы знаем, что такое «нестабильная ситуация в экономике». Даже на долговом рынке, где банкротство — редкость, число дефолтов эмитентов облигаций растет. Если взглянуть на данные Мосбиржи, видно, что в 2018 году окончательных дефолтов было 12, а в 2020 году их количество увеличилось до 68. Причины, по которым это произошло, очевидны: нестабильное экономическое состояние и пандемия.

И еще один нюанс: поскольку число розничных инвесторов выросло, то и дефолты, как некая «социальная» проблема, стали привлекать больше внимания. Я все чаще слышу, что владельцы облигаций собираются подать в суд на эмитента.

— Часто приходится слышать, что один из главных кошмаров инвестора — узнать о банкротстве

и компании, в которую он вложил значительные суммы. Всегда ли заявление о банкротстве эмитента означает, что инвестор полностью потеряет свои средства?

— Это совсем не кошмар, поверьте. Даже если заявление о банкротстве подано, это не означает, что дело дойдет до трагичного конца. Весьма вероятно, что платежеспособность эмитента восстановится, дело будет прекращено, а обязательства исполнены. Такой сценарий нередок.

В некоторых случаях можно даже разбогатеть. Конечно, после подачи заявления о банкротстве цена облигаций падает, но остается возможность продать их с дисконтом. Или, наоборот, рассчитывать на приумножение капитала — если получить в распоряжение имущество компании в мировом порядке, путем враждебного поглощения или в процедуре банкротства. Недавно мы столкнулись с ситуацией, когда инвестор целенаправленно скупал облигации эмитента-банкрота с дисконтом свыше 95% от их номинальной стоимости, благодаря чему стал мажоритарным кредитором и получил контроль над его процедурой банкротства. И чем, как вы думаете, кончилось дело? В ходе банкротства инвестор получил практически все деньги, вырученные от продажи имущества эмитента. Его прибыль в десятки раз превысила расходы, поэтому приобретение облигаций окупилось с лихвой.

— Расскажите, что следует предпринять владельцу облигаций, желающему максимально обезопасить себя от банкротства эмитента? Где и в чем нужно заранее подстелить соломку?

— Правила инвестирования одинаковы для всех, тут чудес нет. Их сейчас знает чуть ли не каждый школьник: диверсифицируем риски и не держим чрезмерно большую долю средств в облигациях одного эмитента.

При выборе облигаций и после их покупки я рекомендую анализировать отчетность эмитента, желательное — по МСФО, это позволяет определить его текущее финансовое состояние и выявить риски. Обязательно отслеживайте сообщения эмитента о фактах его деятельности, анализируйте сообщения СМИ. Если у выпуска есть ПВО, рекомендую присматриваться к тому, что он делает: формально копирует сообщения эмитента или же выявляет возможные нарушения прав владельцев и принимает меры по их защите.

И еще: дополнительной гарантией на случай банкротства стал бы ПВО с опытом проведения соответствующих процедур. Те, кто занимается банкротством, понимают, как и когда к нему готовится эмитент, и помогут предотвратить потери инвесторов.

— Список функций, которые выполняет ПВО, довольно обширен: среди прочего туда входит и представление интересов владельцев в судебных спорах. На

сколько возможности ПВО шире аналогичных возможностей «одиночного» держателя облигаций? Какие процессы упрощаются для владельцев при наличии у выпуска облигаций ПВО?

— Давайте обратимся к закону. Он говорит, что есть так называемое по- action clause — когда только ПВО может обратиться с соответствующим иском, а индивидуальные владельцы получают такое право только в случае бездействия ПВО. Что это означает? А вот что: ПВО может начать действовать раньше владельца облигаций. По нашему опыту розничные инвесторы очень неохотно ввязываются в судебные процессы (особенно в арбитражные).

Отдельно отмечу, что в суде у ПВО нет каких-то дополнительных процессуальных прав или привилегий. Однако есть пара «но»: во-первых, на стороне ПВО опыт и знания, которые владельцам облигаций не стоят условно ничего, а во-вторых, требование представителя к эмитенту подтверждается в бесспорном порядке.

— Часто наиболее приемлемым для всех решением выглядят реструктуризация просроченной задолженности. Однако бывают случаи, когда отдельный владелец облигаций (так называемый mad bondholder), надеясь получить более выгодные условия и преследуя сугубо личные интересы, может препятствовать конструктивным переговорам по реструктуризации. Помимо очевидного нарушения баланса интересов остальных владельцев облигаций одного выпуска существует ли угроза, что из-за его действий от реструктуризации откажутся все остальные?

— Облигационеры нередко сталкиваются с этим на практике, поэтому доверие к институту реструктуризации подорвано. Я часто вижу, что цель реструктуризации для эмитента — максимально отсрочить исполнение обязательств перед принятием решения о ликвидации.

Реструктуризация выгодна для обеих сторон только тогда, когда эмитент планирует продолжать свою деятельность и исполнять обязательства перед кредиторами. Ведь что мы имеем сейчас? Текущий порог решения о реструктуризации — квалифицированное большинство (75% голосов). Единогласия, чтобы обеспечить договороспособность владельцев, это решение не требует. В итоге эмитент договаривается с мажоритарными владельцами облигаций, и они навязывают миноритариям свои условия. Но если повысить порог, то реструктуризация будет вообще невозможна.

Mad bondholder — просто владелец, который хочет, чтобы ему заплатили в срок. Поэтому, как правило, он головная боль эмитента, желающего остаться на плаву или оттянуть банкротство. Если же голова этого человека нужна для проведения реструктуризации, то эмитент будет договариваться с ним ку-



луарно. Сумеет ли он склонить такого держателя облигаций к своей точке зрения — вопрос конкретных обстоятельств.

— Какие риски существуют при выборе ПВО и каковы критерии его недобросовестности?

— Важно понимать, что в природу института ПВО изначально заложен конфликт: с одной стороны, мы отстаиваем права владельцев и защищаем их от неправомерных действий эмитента, с другой — ПВО финансово зависим от эмитента, ведь последний финансирует его деятельность. И здесь я вижу два риска. Первый: ПВО может отказаться предоставлять услуги, как только эмитент обрежет финансирование. Такое поведение неэтично, но экономически оправдано, и я наблюдаю его повсеместно. Второй риск: эмитент выделяет ПВО дополнительные бюджеты, усиливая его финансовую зависимость. В обоих случаях эмитент ведет себя так, чтобы ПВО не мешал его планам отсрочить исполнение обязательств или процедуру банкротства.

Приведу пример из нашей практики. В деле о банкротстве ООО «ПСН Проперти Менеджмент» вновь избранный ПВО, не пройдя регистрацию своего избрания, сначала обратился с исками о взыскании задолженности по облигациям, а после возбуждения дела о банкротстве — с заявлением о включении требования в реестр кредиторов от имени всех владельцев. Он поступил так затем, чтобы заблокировать участие отдельных владельцев облигаций, включая ПАО «Промсвязьбанк», в процедуре банкротства. В итоге суд позволил владельцам облигаций с просуженными требованиями самостоятельно защищать свои права. Решение справедливое, но суды руководствовались здесь скорее «попятием справедливости», чем материальным правом. Надеемся, что прецедентом оно не станет.

— Можно ли сказать, что последний год был богат громкими дефолтами на российском рынке облигаций? Расскажите о нескольких резонансных кейсах, связанных с дефолтами и ре-

структуризациями облигаций корпоративных эмитентов, и о том, чем эти истории завершились для рядовых инвесторов.

— Да, в последнее время дефолты звучали громко. За примерами далеко ходить не надо — достаточно вспомнить о дефолтах эмитентов облигаций в 2019–2020 годах: «Открытие Холдинг» и «О1 Групп Финанс». Для розничных инвесторов эти истории еще не закончены. В деле о банкротстве «Открытие Холдинг» сейчас рассматривают обоснованность заявления эмитента о своем банкротстве. По мнению другого кредитора, банка «Траст», заявление было подано с нарушением порядка, поэтому его обжалуют в Верховном суде. Процесс рассмотрения жалобы занимает много времени, и процедура банкротства пока не введена. Мы рассчитываем, что она случится в текущем году.

А в отношении «О1 Групп Финанс» сейчас введена процедура наблюдения, идущая к завершению. Ведению конкурсного производства препятствует ряд судебных споров, в которых мы отстаиваем интересы розничных инвесторов.

Громкой историей этого года также стал дефолт новосибирской сети быстрого питания «Дядя Денер». Сейчас два ПВО взыскивают задолженность в размере 120 млн руб., требование об обращении взыскания на торговые павильоны эмитента предъявил «Сбер». Примечательно, что менеджмент пытался договориться с владельцами о реструктуризации, но успехом эти попытки не увенчались. Пока ПВО делают осторожные заявления и не раскрывают своих планов относительно банкротства эмитента.

— Предусмотрен ли в деле о банкротстве эмитента законный механизм, при котором не происходит нарушения прав и законных интересов тех или иных владельцев?

— Конечно. Институт ПВО сам по себе и является таким механизмом: он защищает всех владельцев ответствующего выпуска без предпочтений. Однако суды отклоняются от буквального содержания норм

и применяют их расширительное толкование, свойственное делам о банкротстве. Здесь-то и начинаются проблемы.

В деле о банкротстве «О1 Групп Финанс» мы столкнулись с тем, что институциональный инвестор просудил долг и захотел самостоятельно защищать свои интересы в банкротстве. Суд поддержал его и сослался на нормы, не имеющие отношения к данному случаю. Все бы ничего, но закон построен по принципу «представитель подменяет всех владельцев», и если допустить институциональных владельцев в банкротство наравне с ПВО, то они получают деньги дважды: сначала как участники реестра кредиторов, а затем как участники реестра владельцев облигаций.

Законы, регулирующие фондовый рынок, — это порядок и определенность, и здесь не должно быть расширительных толкований, иначе все рухнет. С этим мы и боремся.

— Эмитент может создавать препятствия для утверждения нового ПВО?

— Да, и еще какие. Процедура по умолчанию выглядит так: по требованию владельцев облигаций эмитент созывает их общее собрание, а затем регистрирует избранного ПВО на бирже или в Центробанке. Владельцы получают право сделать это самостоятельно, только если эмитент не отвечает на их требования в течение некоторого времени. И если владельцы захотят избрать ПВО, который не нравится эмитенту, последний будет бездействовать и затягивать сроки проведения собрания.

— Существует ли вероятность, что право на банкротство эмитента без судебного акта станет привилегией не только банков, но и любого ПВО?

— Надеемся, что да, и боремся за это право. В деле о банкротстве «Открытие Холдинг» мы прошли несколько судебных инстанций и обратились с жалобой в Конституционный суд РФ. В жалобе мы просим суд проверить на соответствие Конституции РФ существующее неравенство между владельцами облигаций и банками, чье правовое положение практически идентично.

Процедура предварительного просуживания долга нужна для того, чтобы не превращать процесс банкротства в инструмент манипулирования должником. Банки имеют такую привилегию, поскольку долг перед кредитной организацией подтверждается стандартными доказательствами. Вот только требование ПВО к эмитенту о взыскании задолженности является бесспорным: наличие облигаций, их размещение, размер неисполнения по ним — вся эта информация раскрывается и признается самим эмитентом в силу закона, что превращает ее в общеизвестную и не требующую доказывания. Предварительное просуживание подобного долга не соответствует целям, ради которых это ограничение установлено. И совсем до абсурда доходит, когда эмитент подает заявление о собственном банкротстве, признавая, что в обычном порядке долг с него уже не взыскать.

Положительное толкование КС РФ даст судьям возможность признать исключение, не содержащееся в законе, и вывести требование ПВО из-под требования о наличии судебного акта. Однако полноценную привилегию банков ПВО приобретет только после соответствующих изменений закона.

Юридический бизнес

Споры года

— рынок —

Юридическая фирма: КИАП
Клиент: Елена Батурина
Финансовая оценка: 17 млрд руб.

Адвокатское бюро КИАП представляет интересы Елены Батуриной в деле из серии споров с Виктором Батуриным по пакету в 25% акций АО «Интеко». На данный момент в удовлетворении всех рассмотренных исков финансового управляющего отказано. По ходатайству бюро очередной иск, ставящий под сомнение законность операций с акциями «Интеко», был выделен в отдельное производство и направлен на рассмотрение в АСГМ. Это

является значимой победой в связи с тем, что финансовый управляющий обладает сильным административным ресурсом по месту рассмотрения основного банкротного дела. В результате усилий адвокатов удалось не допустить оспаривания и взыскания с клиента стоимости акций в размере более 17 млрд руб.

Кроме того, финансовый управляющий Виктора Батурина обратился в суд в порядке частного обвинения в отношении Елены Батуриной о привлечении ее к уголовной ответственности за клевету (ст. 128.1 УК РФ). В рамках указанного производства суд также объявил защитную бюро в федеральный розыск. В результате оказанной юри-

дической помощи адвокатам КИАП удалось добиться прекращения уголовного дела в отношении подсудимой, а также отменить в апелляционном порядке постановление судьи об объявлении Елены Батуриной в федеральный розыск. Суд апелляционной инстанции вынес частное определение судье суды первой инстанции в связи с допущенными грубыми нарушениями при осуществлении правосудия, что крайне редко бывает в судебной практике.

Банкротные споры
Юридическая фирма: Saveliev, Batanov & Partners
Клиент: Миканл Шишханов

Финансовая оценка: свыше 800 млрд руб.

Команда Saveliev, Batanov & Partners защищает бывшего собственника двух банков в ряде взаимосвязанных споров о взыскании убытков по искам санированных банков, Центрального банка, а также ряда дочерних обществ банков в рамках их банкротства. Один из исков, на рекордную сумму 306 млрд руб., — самый крупный за всю историю исков к бывшим контролирующим лицам в арбитражных судах.

Юридическая фирма: GR Legal
Клиент: АО «Банк „Таатта“» в лице государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов»

Финансовая оценка: свыше 2,5 млрд руб.

Юристы GR Legal от лица Агентства по страхованию вкладов (АСВ) обратились в Арбитражный суд Республики Саха (Якутия) с заявлением о признании недействительной сделки между банком и компанией «Реактив» по уступке прав (требований) по 92 кредитным договорам, а также по обеспечивающим их договорам (залога, поручительства) в размере свыше 2,5 млрд руб. В результате переговоров с ответчиком последний согласился заключить мировое соглашение, по условиям которого сомнительная сделка считается недействительной по основаниям, указанным в заяв-

лении АО «Банк „Таатта“», с момента утверждения арбитражным судом мирового соглашения. Ранее, в августе 2018 года, Арбитражный суд Якутии признал банк «Таатта» банкротом и открыл конкурсное производство. ЦБ РФ при проверке банка выявил признаки хищения должностными лицами банка денежных средств и иных материальных ценностей в размере более 4,2 млрд руб. На 1 июня 2018 года «Таатта» занимал 220-е место среди российских банков. Юристы GR Legal в лице АСВ участвуют в процессе с целью оспаривания сомнительных сделок и возвращения активов в конкурсную массу.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

«Пандемия выступила не тормозом, а акселератором бизнеса»

Управляющий партнер юридической фирмы «Интеллектуальный капитал» **Роман Скляр** рассказал, что о том, как уход бизнеса в онлайн сказывается на количестве нарушений интеллектуальных прав, нужен ли крупным компаниям due dilligence объектов интеллектуальной собственности и в каких случаях критерий участия юридической фирмы в рейтингах может стать дискриминационным.

— интервью —

— Бизнес начинает понимать, что в наш век цифровых технологий защита интеллектуальной собственности из прихоти становится необходимостью. Что бы вы могли рекомендовать компаниям, которые хотят выстроить у себя грамотную систему такой защиты, но не знают, с чего начать? — В первую очередь важно понять, что в наш век информация распространяется очень быстро и держать ее в тайне становится все труднее. Поэтому при построении корпоративной системы защиты интеллектуальной собственности стоит начать с правильной организации в компании режима коммерческой тайны, грамотного оформления трудовых отношений с работниками, подписания необходимых соглашений о неразглашении информации. Работу в этой области нужно вести постоянно, регулярно проводя семинары и инструктажи. Полезно также провести инвентаризацию объектов интеллектуальной собственности, определить порядок оформления прав на них. Бизнесу нужно контролировать процесс использования объектов интеллектуальной собственности, следить за своим рынком, а в случае обнаружения контрафакта — своевременно пресекать его распространение. — **Нарушение интеллектуальных прав в сети Интернет — один из современных трендов. Какие яркие и интересные проекты в этой сфере вы сопровождали в последнее время?** — Бизнес все больше уходит в сеть, и пандемия в этом плане выступила скорее акселератором развития бизнеса, нежели тормозом, соответственно, и нарушения интеллектуальных прав мы встречаем в сети все чаще. Этот процесс нельзя назвать одновекторным: несмотря на то что развитие бизнеса в интернете увеличивает количество нарушений, одновременно растет и право-

сознание участников такого бизнеса. Большую роль здесь играют Суд по интеллектуальным правам, ФАС России, Роскомнадзор и другие органы, уполномоченные рассматривать дела в сфере нарушения прав на интеллектуальную собственность. И, конечно, первая скрипка принадлежит ответственным правообладателям, которые, несмотря на сложность, длительность и высокую стоимость защиты прав, занимают в этом вопросе активную позицию. В последнее время особенно участились случаи нарушения прав с использованием маркетплейсов (торговых интернет-площадок, — «Б»). Закон относит их к информационным посредникам и освобождает от ответственности за нарушение интеллектуальных прав в случае, если такая торговая площадка своевременно и в достаточном объеме реагирует на претензии правообладателя. Если же нарушение продолжается, интернет-ресурс можно привлечь к ответственности. Но здесь речь идет о более или менее классическом случае нарушения прав, а что придется делать в ситуации, если интернет-ресурс, который нарушает охраняемые в РФ исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, при этом зарегистрирован, к примеру, в одной из стран Юго-Восточной Азии, владец домена — офшорная компания, а бенефициар этого офшора — гражданин государства с англосаксонской системой права? Несомненно, в таком случае мы сможем получить решение российского суда о запрете нарушения, о взыскании убытков и, к примеру, о передаче домена в пользу правообладателя, но каким образом это решение можно будет исполнить? И какова будет стоимость процедуры экзекватуры? И все это займет столько времени, что к моменту исполнения этого решения и правообладатель, и нарушитель с высокой вероятностью потеряют к делу экономи-

ческий интерес. Наша фирма ведет несколько активных судебных процессов, связанных с защитой прав в сети Интернет, и нам часто приходится сталкиваться с необходимостью трансграничной защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. — **Оказывает ли ваша фирма услуги по проведению процедуры due dilligence объектов интеллектуальной собственности? Так ли она необходима крупным компаниям? Если отечественные участники IT-рынка пренебрегут ей, какого рода неожиданные сюрпризы они могут получить?** — Термин «due dilligence», на мой взгляд, не вполне применим к объектам интеллектуальной собственности. Строго говоря, это процедура составления объективного представления об объекте инвестирования. Мы нечасто встречаем ситуации, когда именно объект интеллектуальной собственности является объектом инвестирования — обычно им все-таки служит компания — владец интеллектуальной собственности, и в этом случае нужно комплексно проверять ее деятельность. Гораздо чаще бывают нужны инвентаризация, аудит объектов интеллектуальной собственности, оценка перспектив использования и защиты прав. Мы регулярно встречаем случаи, когда компания обладает огромным интеллектуальным потенциалом, но оформляет права на объекты интеллектуальной собственности несвоевременно или вообще никак, не говоря уже о том, чтобы качественно их защищать. Для специалистов, работающих в сфере интеллектуальной собственности, не секрет, что часть патентов, защищающих объекты промышленной собственности, несут в себе скорее рекламную составляющую, чем охранную. Как правило, с их помощью очень сложно привлечь нарушителя к ответственности, но можно заявлять на выставках и других мероприятиях о том,



ПРЕДСЕДТЕЛЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

что продукт запатентован. Обычно это происходит в случаях, когда инновация очень слабая и специалисту сложно написать заявку так, чтобы она полностью отвечала критериям патентоспособности, однако он находит уникальные качества продукта, и разработчик получает патент. К сожалению, эти уникальные качества не отражают суть той изюминки, без которой продукт не может функционировать. — **На «сферическом идеальном» рынке интеллектуальной собственности поведение его властных участников должно быть максимально предсказуемым. Согласно вашей оценке, какую тенденцию ФАС, Суд по интеллектуальным правам и Роспатент демонстрируют в течение последнего года?** — Как я указал, правосознание бизнеса в области интеллектуальной собственности сегодня растет в том числе благодаря работе судов и органов государственной власти, уполномоченных рассматривать эти вопросы. Конечно, нельзя не отметить, что основным регулятором, определяющим практику применения законодательства в сфере интеллектуальной собственности, давно стал Суд по интеллектуальным правам: и Роспатент, и ФАС России ориентируются на те правовые позиции, которые он отражает в своих постановлениях. Вместе с тем ряд вопросов вызывает у участников рынка непонимание. В частности, закон разрешает создание произведения в жанре литературной,

музыкальной или иной пародии либо в жанре карикатуры на основе другого (оригинального) правомерно обнародованного произведения. Использование этих пародий либо карикатуры допускается без согласия автора или иного обладателя исключительного права на оригинальное произведение и без выплаты ему вознаграждения. Но четких критериев пародии или карикатуры мы в практике не видим. Периодически так называется использование произведения без изменения смысла комичной ситуации, которая в нем происходит — в пример можно привести спор между правообладателем Ждуна и социальной сетью «ВКонтакте», где сам Ждун в неизменном виде использовался на стикерах при отправке в мессенджере сообщений, но суды трех инстанций посчитали, что в этом случае речь идет о пародии. — **Вы можете рассказать о каких-то конкретных приемах, которые вы используете для достижения победы в судебных спорах?** — Крайне важными являются правильная фиксация нарушения, качественная подготовка к иску и соблюдение процессуальных обязанностей по направлению претензий. Истец всегда находится в выигрышном положении: он еще до суда может подготовить доказательную базу, например заключение ведущего специалиста в той ли иной области об использовании патента в издании. Ответчику в этом случае будет нелегко, так как опровергать имеющиеся заключения всегда труднее. Даже если суд назначит экспертизу по делу, мнение эксперта будет отличаться от заключения, предоставленного истцом, и ему придется аргументированно опровергать доводы специалиста, что не всегда возможно. Кроме того, нужно внимательно относиться к формулировке исковых требований, помня, что судебное решение должно быть исполнимо. Так, мы встречали в практике требование о запрете использования товарного знака в сети Интернет, в частности формулировку «запретить незаконное использование в доменном имени», например «ясноебо.ру» товарного знака «ясное», и удалить это обозначение из наименования домена. Каким образом это решение может быть исполнено? Ни владелец доменного

имени, ни регистратор доменных имен, ни судебный пристав не смогут его исполнить. — **Недавно ваша фирма посчитала, что ГК «Росатом» провела неконкурентный тендер, нарушающий закупочное законодательство (ФЗ-223) — одним из обязательных требований к участникам закупки было присутствие в международных рейтингах Legal 500 и Chambers and Partners (раздел «Интеллектуальная собственность»).** «Интеллектуальный капитал» пожаловался на госкорпорацию в ФАС и выиграл дело. По вашему мнению, в какой степени критерий участия в рейтингах помогает участвовать в тендерах, а в какой — мешает? — Да, действительно, в прошлом году мы успешно оспорили конкурс, проведенный госкорпорацией «Росатом». Мы посчитали, что он был проведен с нарушением конкуренции. Однако в настоящее время ГК «Росатом» обжаловала решение АСГМ, признавшего решение антимонопольного органа законным и обоснованным. Суды апелляционной и кассационной инстанций поддержали позицию ГК «Росатом», сейчас мы обжалуем эти судебные акты в ВС РФ. Практика, когда присутствие в рейтинге является одним из критериев оценки заявки, вполне нормальная, однако установленные заказчиком требования об обязательном присутствии участника закупки на момент подачи заявки одновременно в двух международных рейтингах — Legal 500 (в разделе «Интеллектуальная собственность» в России) и Chambers and Partners (в разделе «Интеллектуальная собственность» в России) — можно считать дискриминационными, потому что несоответствие указанным требованиям является основанием для недопуска заявки участника на процедуру закупки. Получается, что российская государственная корпорация опирается не на российские рейтинги, например «Коммерсанта», «Право.ру-300» или другие, а на иностранные. Присутствие одновременно в двух этих рейтингах превращает указанный критерий из оценочного в дискриминационный, при этом требуемые тендером рейтинги не могут достоверно подтверждать опыт работы, необходимый заказчику.



Криминальным банкротствам поправили состав

— мнение —

Банкротство чревато для арбитражного управляющего и бенефициара серьезными рисками, но до недавнего времени они ограничивались убытками и субсидиарной ответственностью. Арбитражный управляющий ИГОРЬ ИЛЛАРИОНОВ — о том, почему июльские поправки, внесенные в уголовные статьи о криминальных банкротствах, сыграют на руку кредиторам и следствию.

Статьи есть — эффекта нет

Уголовный кодекс РФ содержит три статьи, относящиеся исключительно к несостоятельности: 195, 196 и 197 («Неправомерные действия при банкротстве», «Преднамеренное банкротство» и «Фиктивное банкротство»). Их применяют в случаях,

когда действия, заведомо влекущие крах должника, совершает именно руководителю компании, и строго до начала судебных процедур. Основные драйверы банкротства — арбитражные управляющие — фактически выпадали из состава лиц, которым вообще можно было предъявить обвинения, ведь они подпадают к процедуре банкротства только после ее старта. В их интересах работало и золотое правило следствия, которое гласит: «Лучше иметь хорошего свидетеля, чем слабого обвиняемого». Риск привлечения управляющих к уголовной ответственности по банкротным статьям был невысок, и правоохранительные органы с успехом пользовались другими, более понятными для них «резиновыми» составами, например возбуждали дела за кражу, растрату или злоупотребление полномочиями.

По специальным уголовным составам о несостоятельности невозможно было привлечь и реальных бенефициаров, приведших фирму к банкротству. Обычно происходило так: перед вынесением судебного акта о признании должника банкротом конечные бенефициары, реальные руководители или КДЛ назначали вместо себя «номиналов» — последние в случае проблем и несли ответственность. С одной стороны, этот подход защищал добросовестных управляющих и собственников, с другой — развязывал руки мошенникам. Единственным вариантом привлечь к ответственности арбитражного управляющего и КДЛ было объединение их в группу лиц в рамках ст. 35 УК РФ. Результатом явилось отсутствие реальной практики применения банкротных статей УК.

Новые поправки: не совершат революции, но развязжут руки следствию

1 июля нынешнего года президент РФ подписал закон №241-ФЗ, ужесточающий ответственность за неправомерные действия при банкротстве и преднамеренное банкротство. Поправки предусматривают, что фигурантами уголовных дел смогут выступать не только единоличные исполнительные органы фирм-банкротов, но и конечные бенефициары должника. Кроме того, арбитражные управляющие и руководители ликвидационной комиссии теперь квалифицируются как отдельные лица в уголовном деле. А список уголовно наказуемых деяний пополнился новым — неправомерным удовлетворением имущественных требований отдельных кредиторов за счет имущества должника.

Поскольку ч. 4 и ч. 5 ст. 195 УК РФ относятся к преступлениям средней тяжести, фигуранты при избрании меры пресечения рискуют оказаться в СИЗО. А срок давности привлечения к уголовной ответственности теперь составляет шесть лет с момента совершения преступления. Это прорыв: раньше на привлечение к ответственности отводилось два года, и этот срок полностью истекал за время доказывания недобросовестности действий в арбитражных судах. Поправки развязывают руки следствию и позволяют эффективно устанавливать субъектный состав предполагаемых фигурантов, собирая общую картину дела из косвенных доказательств и признательных показаний номиналов. Правда, если обвинение будет располагать лишь словами номинала, подкрепленными, к примеру, данными мобильного оператора о нали-

чии телефонных соединений, такие показания наверняка разлетятся в пух и прах в ходе очной ставки (в случае если следователь решит ее провести). Тем не менее сама возможность уголовного преследования подтолкнет бенефициаров и КДЛ к превентивному возмещению нанесенного ущерба. А компенсация убытков — главная цель работы правоохранителей по делам такой категории. Поправки не совершат революции в правоприменительной практике по статьям о криминальных банкротствах, но сыграют на руку кредиторам — очевидно, что в рамках банкротных процедур КДЛ и арбитражные управляющие будут гораздо усерднее, чем сейчас, принимать меры по возмещению ущерба. Хочется верить, что следствие получило рычаг давления на конечных бенефициаров, но как именно он будет работать — покажет время.

Москва, Ленинградский проспект, дом 31А, стр. 1
+7 (495) 545 49 17
inbox@a2.law www.a2.law

реклама

Юридический бизнес

Правда в мелочах

Партнер юридической фирмы PB Legal (Panin, Bayramkulov & Partners) **Алан Байрамкулов** — о том, почему от таланта судебных юристов искать и находить в деле необычные детали зависит успех всего судебного расследования.

— мнение —

В основе любого судебного процесса лежат детали. Их ищут все, но найти удается немногим. Почему же детали так важны? Из них юристы получают факты, которые обычно становятся доказательствами в процессе, а доказательства, в свою очередь, — инструментами для победы в споре.

Правильно подобранные детали — это фундамент стратегии по поиску и взысканию активов, и я убежден, что именно от тщательной и умелой работы с ними зависит успех дальнейшего применения этой стратегии. Один маленький факт, выуженный из огромного массива информации, который судебные юристы обрабатывают совместно с форензик-специалистами и детективами, может существенно повлиять на реализацию стратегии, а иногда и полностью определить ее.

Как на Западе, так и в России способом получения легитимной и достоверной информации в 90% случаев выступают судебные иски. Остальные 10% приходятся на случайное обнаружение данных в публичных реестрах, социальных сетях и прочих источниках, с которыми обычно работают детективы. Но прежде чем обращаться к суду, следует понять, что именно, у кого и как нужно запрашивать. Более того, запрос нужно уметь обосновать — суд часто отказывается истребовать избыточные сведения. Эффективно решить эту задачу способны судебные юристы.

Часто необходимой информацией — и даже доказательствами — обладает сам клиент, но ему неког-

да искать на связке ключей тот, что откроет нужную дверь.

Начиная вести дело, в каких-то случаях мы получаем от клиента внушительный объем информации, в других не получаем ничего. При первом сценарии мы просеиваем эти данные, находим и выделяем детали, то есть то, что кажется необычным в поведении участников спора: лишний или, наоборот, недостающий документ, отклонение от процедуры или доскональное ее соблюдение, новый сотрудник на ключевом посту и прочее. Будучи судебными юристами с большим опытом, мы обычно знаем, где смотреть — ткань правовой позиции часто рвется в одних и тех же тонких местах.

Если же клиент не располагает информацией, мы разрабатываем стратегию по ее поиску, и здесь наш опыт судебных юристов снова приходится как нельзя кстати: мы знаем, какие документы обязательно должны присутствовать в деле, а какие факультативны, и обилие «маскировок» может стать той самой важной деталью. Мы знаем, как должны быть составлены корпоративные документы, нам известен традиционный порядок распределения полномочий в сфере корпоративного управления, и нам легче заметить любое изменение или отклонение. Все это — детали, которые заставляют нас размышлять: почему они существуют и каков их смысл? Человек, не являющийся юристом, скорее всего, пройдет мимо.

На основе обнаруженных деталей мы проводим дополнительное расследование. «Расследование» не самое точное слово, но сложно яс-



PHOTO: ALEXANDER KOSTIN

нее перевести на русский язык английское понятие «investigation». Такое расследование включает как интервью с клиентом и сотрудниками его компании, так и беседы с оппонентами и, конечно, работу с документами и архивами. Результатом расследования становится набор фактов — не догадок, но подтвержденных событий, повлиявших на возникновение и течение конфлик-

та. Надлежащим образом подтвержденные, оформленные и представленные суду факты становятся доказательствами.

Доказательства — это инструменты, и именно судебные юристы знают, как правильно ими воспользоваться, чтобы выиграть спор или купировать его на ранней стадии.

По итогам сопоставления документов и фактов нередко возника-

ют сомнения в какой-либо сделке или причинах поступка оппонента. Для нас это четкий сигнал, что нужно запрашивать дополнительную информацию и копать дальше. И даже если подтвердить подозрения не получается, через расследования мы создаем разумно обоснованные предположения, работающие в суде в пользу клиента. Случается, что мы пробиваем «глубину доказывания», за которой доказательств не существует, и тут уже искать обратные доводы придется нашему оппоненту. Возможностей для доказывания обычно больше именно у него, но любые его объяснения могут обернуться в нашу пользу и стать источником недостающих фрагментов картины.

Расследования часто затрагивают вопросы не только права, но и бизнеса. Важно не просто уметь собрать детали, но и понимать, как именно предстоит использовать полученные факты. Судебные юристы в ходе расследования погружаются в мельчайшие тонкости не только экономики отрасли клиента, но и его производственных процессов. Когда мы расследовали злоупотребления менеджмента крупного металлопроизводителя, мы изучили правила создания сложных сплавов: пропорции смешивания определенных металлов, их рыночную стоимость и ее изменения за исследуемый период. Затем мы проанализировали эти данные с помощью экспертов, чтобы определить, были ли завышены закупочные цены, производились ли фиктивные поставки.

В корпоративных конфликтах мы часто собираем информацию для того, чтобы определить, занижалась ли цена продажи актива. В этом случае судебные юристы и эксперты в области бизнеса трудятся совместно, но в основе их работы лежит расследование и сбор фактов.

Значимость работы детективов и форензик-специалистов, безусловно, велика — они прекрасно умеют искать информацию и необходимые нам детали, но для того чтобы

учесть все нюансы судебного подхода к оценке и интерпретации доказательств, требования к их получению и представлению, нужны судебные юристы и командная работа.

Не только зарубежные суды (где количество процессов с участием сторон из России и СНГ до сих пор остается стабильно высоким), но и национальные примут к рассмотрению не всякое доказательство, предпочитая те из них, что получены по судебному запросу.

На мой взгляд, лучше всех с судебными и корпоративными расследованиями справляются те специалисты, кто и сам когда-то был на стороне клиента. Они знают, как бизнес устроен изнутри, почему люди утаивают информацию, какие сведения они ненамеренно могут скрывать как незначимые, и, самое главное, как мотивировать и разговаривать сотрудников компании: от заводских рабочих до топ-менеджеров. Тот, кто проводил внутренние юридические расследования, знает, насколько это тонкий и кропотливый труд: нужно учитывать не только служебную иерархию, но и неформальные альянсы, понимать, как функционирует внутренняя кухня.

Успешный предварительный опрос свидетелей тоже требует специальных навыков. Один свидетель окажется разговорчив от природы, другой — из страха увольнения, и надо уметь прочувствовать эту разницу. Нужно уметь сформировать у интервьюируемого мотивацию или поменять ее, найти именно того человека, который не просто обладает нужной информацией, но и будет готов ее раскрыть (как правило, это не руководство компании, а рядовые сотрудники, к которым требуется особый подход). Получение информации от свидетелей — это психологическая и административная игра, но если один из игроков — юрист, который занимается расследованиями, он всегда будет иметь в ней гандикап.

Споры года

— рынок —

Юридическая фирма: GR Legal
Клиент: АКБ «Стратегия» (ПАО) в лице государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов»
Финансовая оценка: свыше 9,6 млрд руб.

Юристы GR Legal по договору с АСВ ведут суды о взыскании 9,653 млрд руб. с Дмитрия и Ирины Рубиновых и аффилированных лиц. Их считают ответственными за выдачу технических кредитов, безвозмездную уступку прав требования, фиктивное погашение ссудной задолженности заемщиков (за счет фиктивного внесения денежных средств в кассу банка), приобретение ценных бумаг по многократно завышенной стоимости и уклонение от уплаты НДС.

Юристам GR Legal удалось привлечь контролирующих лиц к субсидиарной ответственности по обязательствам банка, а также добиться принятия обеспечительных мер в виде наложения ареста на имущество в размере 9,653 млрд руб.

Юридическая фирма: «S&K Вертикаль»
Клиент: АО «Акционерный банк „Россия“»
Финансовая оценка: 7,021 млрд руб. (размер реестра требований кредиторов)

Адвокатское бюро «S&K Вертикаль» представляет интересы банка «Россия» и заменившего его в реестре кредиторов «Мостострой №6» ООО «Пальмира», «Мостострой №6» — один из крупнейших подрядчиков Санкт-Петербурга, на момент возникновения у него сложностей летом 2015 года портфель заказов оценивался в 11 млрд руб. Тогда ряд заключенных с «Мостострой-

ем №6» госконтрактов был расторгнут и власти города и контрагенты начали требовать неустойку в суде.

Адвокатам удалось убедить суд, что в период исполнения своих обязанностей членами совета директоров должника был одобрен ряд сделок, в том числе получение крупных кредитов, которые кроме прочего повлекли невозможность полного погашения требований кредиторов. Также члены совета директоров, будучи профессиональными менеджерами и управленцами, продолжали принимать решения и вести бизнес, игнорируя существенно ухудшившееся финансовое положение компании.

В результате суд привлек членов совета директоров должника к субсидиарной ответственности. На практике суды чаще взыскивают долги банкротов с их непосредственных руководителей и выдельцев. Сложность кейса, имеющая значение для отрасли в целом, заключается в том, что для суда имеет значение не формальная должность, а возможность влияния на деятельность должника и факты такого влияния, а у совета директоров часто «весьма ограниченная компетенция», а у отдельного члена — еще меньше.

Обоснованность позиции адвокатов в очередной раз была подтверждена 26 июля текущего года судом апелляционной инстанции.

Юридическая фирма: «Инфралекс»
Клиент: АО «Цимлянские вина»
Финансовая оценка: 714,4 млн руб. (общая сумма требований кредиторов, включенных в мировое соглашение)

Основная группа кредиторов АО «Цимлянские вина» приняла решение о заключении мирового соглашения по делу о банкротстве АО

«Цимлянские вина», чтобы с расщечной обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов и при этом сохранить одно из старейших и крупнейших винодельческих предприятий России полного цикла производства, не допуская распродажи его имущества и его ликвидации. Кредиторы, голоовавшие против соглашения, подали в суд заявление о его оспаривании.

Юристы «Инфралекс» представляли интересы в суде и в переговонных процедурах в защиту мирового соглашения и сохранения деятельности АО «Цимлянские вина». В итоге мировое соглашение было утверждено судом, а банкротство прекращено. Благодаря усилиям юристов «Инфралекс» удалось сохранить бренды, производственные мощности и персонал.

Юридическая фирма: РКТ
Клиент: облигационеры ООО «Диджитал Инвест» и ООО «Регион-Инвест»
Финансовая оценка: 155,3 млрд руб.
РКТ было избрано представителем владельцев облигаций двух эмитентов-банкротов, в связи с чем является крупнейшим процессуальным кредитором в делах о банкротстве инвестиционных компаний «Диджитал Инвест» и «Регион-Инвест».

Компании выпустили облигационные займы на сумму более 155 млрд руб., ценные бумаги котировались в том числе на ММВБ. Компании допустили дефолт по облигационным выплатам, в отношении них были инициированы процедуры банкротства. За счет привлеченного облигациями финансирования компании совершили цепочку сделок, направленных на вывод активов: ряд финансовых операций, в результате которых ком-

пании взамен выданных денежных займов стали собственниками низколиквидных финансовых вложений.

Юристы РКТ содействовали привлечению к субсидиарной ответственности бенефициара «Диджитал Инвест» и «Регион-Инвест».

В судах двух инстанций юристы доказали факт подконтрольности «Регион-Инвест» и «Диджитал Инвест» бенефициару, так как компании фигурировали в ряде корпоративных судебных споров, где указанное лицо являлось бенефициаром группы компаний в нескольких офшорных юрисдикциях. Юристы доказали, что хозяйственная деятельность компаний была направлена на вывод денежных средств, полученных от размещения облигаций. Суд признал бенефициара контролирующим лицом «Регион-Инвест» и «Диджитал Инвест» и вынес постановление о взыскании с него суммы непогашенных выплат по облигационным займам. Благодаря действиям юристов облигационеры получили возможность взыскания суммы задолженности лично с бенефициара инвестиционных компаний.

Проект уникален тем, что в настоящее время это самое крупное привлечение к субсидиарной ответственности в РФ на рынке банкротств инвестиционных компаний. Особенность проекта состоит в том, что юристам удалось признать бенефициара контролирующим лицом по косвенным признакам аффилированности.

Юридическая фирма: РКТ
Клиент: ООО «Компания „Благо“»
Финансовая оценка проекта: свыше 12 млрд руб.

Юристы РКТ представляют интересы ООО «Компания „Благо“» в рамках банкротства бывшего заме-

стителя министра сельского хозяйства РФ Алексея Бажанова (должник), являющегося основателем группы компаний «Маслопродукт». В 2014 году компании должника были признаны банкротом, против бывшего министра возбуждено уголовное дело. Клиент является одним из кредиторов в процедуре банкротства «Маслопродукта» — компании, подконтрольной должнику, выкупив права требований у банка «Траст». Алексея Бажанова последовательно привлекают в судах к субсидиарной ответственности по долгам различных структур «Маслопродукта», в настоящее время он привлечен к субсидиарной ответственности на сумму более 9 млрд руб.

Юристы защищают интересы клиента в суде при обращении взыскания на имущество должника как в РФ, так и в зарубежных юрисдикциях: Швейцарии, США, Франции и Великобритании. В настоящее время юристы инициировали судебные споры по взысканию активов, принадлежащих супруге должника, добились признания собственности должника земельного участка сельхозназначения стоимостью более 1 млрд руб.

Проект интересен тем, что юристы добились «снятия корпоративной вуали»: раскрыли структуру владения активами бывшего министра РФ. Сложность корпоративной структуры владения состояла в том, что в нее входили компании, расположенные в офшорных юрисдикциях. Для раскрытия бенефициаров компаний юристы использовали механизмы судебных запросов в иностранных юрисдикциях.

Юридическая фирма: Vegas Lex
Клиент: Госкорпорация ВЭБ.РФ
Финансовая оценка: более 150 млрд руб.

Защита клиента от требований о привлечении к субсидиарной ответственности в рамках дел о банкротстве нескольких компаний крупной сельскохозйственной группы в Ростовской области.

Для обеспечения возврата предоставленных заемных средств клиент стал участником компаний-заемщиков, которые были объявлены банкротами. Впоследствии конкурирующие кредиторы подали заявления о привлечении клиента к субсидиарной ответственности на общую сумму более \$2 млрд на основании нарушения обязанности по подаче заявлений должников об их банкротстве и одобрения сделок, которые ухудшили финансовое состояние группы.

Стратегия, предложенная Vegas Lex, была успешно реализована в суде первой инстанции по трем из четырех споров (рассматриваются в апелляции и кассации). Параллельно продолжается рассмотрение заявлений в рамках четвертого дела о банкротстве компаний группы.

Юридическая фирма: «Сотби»
Клиент: Анатолий Тян (бывший член совета директоров Внешпромбанка)
Финансовая оценка: 219 млрд руб.

В декабре 2018 года конкурсным управляющим ООО «Внешпромбанк» ГК АСВ обратилась в АСГМ с заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности 18 контролирующих банк 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. Общая сумма требований к ответчикам в деле о банкротстве ООО «Внешпромбанк» составляет 219 млрд руб.

«Пандемия выступила не тормозом, а акселератором бизнеса»

— интервью —

Требование к участнику закупки об одновременном присутствии на момент подачи заявки в международных рейтингах Legal 500 и Chambers and Partners в России не может являться обязательным, поскольку подобные рейтинги — это всего лишь мнение рейтингового агентства о вероятности эффективного выполнения работ соискателями (лицами, подавшими заявки на включение в данные рейтинги). Упомянутое требование изначально влечет за собой вероятность огра-

ничения количества участников закупки, поскольку ставит их в заведомо невыгодное положение, ставя возможность их участия в закупочной процедуре в зависимость от усмотрения или волеизъявления третьих лиц (исследователей Legal 500 и Chambers and Partners в России). Предметом договора были определенные юридические действия за рубежом. При этом предоставление опыта по их осуществлению на территории иностранных государств не является для соискателя обязательным условием для включения в требуемые рейтинги.

В целом я считаю такую позицию госкорпорации дискриминационной по отношению к 99% юридических и патентных фирм, многие из которых качественно оказывают запрашиваемые услуги, но не могут участвовать в конкурсах.

— Есть ли среди ваших долгосрочных прогнозов по развитию российского права интеллектуальной собственности такие, которые не исполнились? Если да, то что помешало их исполнению? Что сейчас происходит с законодательным регулированием? Каковы его основные лакуны?

— На мой взгляд, четвертая часть Гражданского кодекса РФ — довольно качественный законодательный акт, который дает понимание, как число на вопросы объема патентной защиты оригинального препарата, сроки и порядок регистрации дженериков в уполномоченном органе. Давно обсуждается возможность ввести реестр фармацевтических патентов, необходимость которого признается большинством производителей, но его наполнение, порядок ведения и значение вызывают споры. Кроме того, участники рынка до сих пор не имеют четкого пони-

мания, как должны строиться взаимоотношения между работником — автором объекта интеллектуальной собственности и его работодателем.

Сейчас существует острая потребность регулирования законодательства в сфере интернета. И, на мой взгляд, самыми важными в этой области будут именно отношения в сфере интеллектуальной собственности. Практика споров о правах на доменные имена давно устоялась, однако такие новые сферы, как блокчейн и криптовалюты, требуют более пристального внимания и законодательного регулирования.

Review

Налоговая побеждает залоговых

Верховный суд РФ указал, что налоги, начисление которых связано с продолжением эксплуатации залогового имущества должника в период банкротства, погашаются из его стоимости и подлежат уплате в первую очередь, то есть до распределения денежных средств залогодержателю. Значит, наметившаяся еще в 2020 году тенденция по приоритетному погашению требований ФНС и ограничению прав залоговых кредиторов в пользу незалоговых все еще сохраняется, считает исполнительный директор управляющей компании «Помощь» **Анна Ларина**. Но способы соблюсти разумный баланс интересов в борьбе за залог существуют.

— практика —

Верховный суд (ВС) РФ в прошлогоднем определении №305-ЭС20-10152 (№А40-46117/2019) по делу ООО «Группа „Техмаш“» указал, что НДС, начисленный при сдаче в аренду заложенного имущества в ходе банкротства, должен погашаться за счет арендной платы до ее распределения залогодержателю. В двух последующих определениях — №305-ЭС20-20287 (№А40-48943/2015) по делу ОАО «Электроштит» и №308-ЭС18-21050 (41) (№А53-32531/2016) по делу ООО РЭМЗ — ВС РФ также пришел к выводу, что налог на имущество, начисленный на проданный в банкротстве предмет залога, нужно платить из денег, оставшихся в конкурсной массе, а залоговый кредитор по этим долгам отвечать не обязан. Новые определения расширяют подход суда и ставят ФНС в приоритет.

Разумный баланс интересов

В определении по делу ОАО «Электроштит» ВС РФ разрешил разногласия между ФНС и конкурсным управляющим о порядке распределения средств, полученных от реализации на торгах предмета залога. Фискалы полагали, что текущие налоговые платежи, связанные с сало-

говым имуществом, должны погашаться в первоочередном порядке.

Конкурсный управляющий возражал. Исходя из буквального толкования закона о банкротстве, он настаивал на том, что требования ФНС не имеют приоритета, поскольку не являются расходами, связанными с обеспечением сохранности предмета залога или его реализацией на торгах. Суды трех инстанций поддерживали его позицию, однако ВС РФ отменил их судебные акты и указал, что в данном случае необходимо трактовать закон о банкротстве системно, а не буквально.

При буквальной трактовке непогашение налогов, начисленных на залог, приведет к дисбалансу в объеме прав кредиторов. Залоговый кредитор получит погашение своих требований из стоимости реализованного предмета залога, в то время как бремя уплаты начисленных на него налогов понесут незалоговые кредиторы (которые в ином случае могли бы рассчитывать на большее).

Дополнительно ВС РФ указал, что залоговый кредитор может заметно влиять на скорость реализации залогового имущества, тем самым избегая накопления долгов по налогам.

Юридическое сообщество встретило такой подход Верховного суда неоднозначно.



ФОТО: АННА ЛАРИНА

С одной стороны, нельзя не признать, что определение по делу «Электроштит» справедливо по отношению к незалоговым кредиторам. В банкротных процедурах бывают ситуации, когда залоговый кредитор не спешит согласовывать цену реализации имущества. Причин тому несколько. Например, если залоговое имущество сдается под высокую арендную плату, залогодержатель не заинтересован в его скорейшей реализации, поскольку поступающие платежи направляются на погашение его требований. Распространенной ситуацией является также желание залогодержателя реализовать имущество по более высокой стоимости, чем та, что была установлена при оценке.

В итоге между залоговым кредитором и конкурсным управляющим могут возникнуть разногласия, на судебное разрешение которых уйдет больше полугода. Что касается налогов, начисленных на залоговое имущество за этот период, то до вынесения определения по делу «Электроштит» они часто погашались из реализованного незалогового имущества, что было несправедливо по отношению к незалоговым кредиторам.

Можно предположить, что необходимо уплачивать налоги из стоимости заложенного имущества сократит сроки банкротства, поскольку залогодержатель будет заинтересован как можно быстрее реализовать предмет залога.

Но нельзя не упомянуть и сложности, которые вызваны новой позици-

ей ВС РФ. Самая очевидная: погашенная доля требований залоговых кредиторов сократится, и далеко не всегда это будет вызвано их бездействием. Например, затягивание торгов может быть связано с долгим периодом наблюдения или внешнего управления, спорами насчет предмета залога и прочими обстоятельствами.

Это определение ВС РФ спровоцирует волну судебных разбирательств, связанных с разрешением разногласий между залоговым кредитором, конкурсным управляющим и налоговым органом относительно верного порядка распределения денежных средств.

Вероятно, грянут споры о том, насколько позиция о преимущественном погашении налогов из стоимости предмета залога применима в делах о банкротстве застройщика. Так, при банкротстве застройщика 25% от стоимости предмета залога (самого объекта строительства и участка, которым он владеет на праве собственности) должны направляться на погашение требований участников долевого строительства. Целью указанной нормы в том числе является возмещение дольщиков погашать свои требования к застройщику. Теперь такая возможность сокращается, что явно противоречит воле законодателя.

Не понятно, как следует разрешать вопрос, если должник платил налоги на имущество в период банкротства. Должны ли уплаченные налоги включаться в конкурсную массу до распределения средств залоговому кредитору или их сумма должна быть полностью направлена на погашение требований залогодержателя?

Уплата налогов при продолжении хозяйственной деятельности

Указанную практику ВС РФ закрепил и расширил определением от 8 июля, в котором рассмотрел разногласия между налоговым органом и конкурсным управляющим ООО РЭМЗ. ФНС просила приоритетно погасить долг по обязательным платежам, возникшим в результате хозяйственной деятельности ООО РЭМЗ, из стоимости реализованного с торгов предмета залога: им являлся основной про-

изводственный комплекс должника. Конкурсный управляющий возражал, указывая на то, что обязательные платежи, возникшие в результате хозяйственной деятельности, на сохранение предмета залога не направлены.

Суды трех инстанций поддержали позицию управляющего, отметив приоритет реестровых требований залоговых кредиторов перед требованиями об уплате налогов и взносов, а также то, что продолжение хозяйственной деятельности привело к частичному погашению текущих обязательств должника.

Отменяя судебные акты и направляя дело на новое рассмотрение, ВС РФ дал указание первой инстанции на определение размера непогашенных налогов, начисление которых связано с продолжением эксплуатации залогового имущества. Также он сослался на сформированную судебную практику, включая определение по делу «Электроштит», и повторно указал на необходимость телеологического толкования закона, поскольку иной подход ведет к дисбалансу между правами залоговых и незалоговых кредиторов.

ВС РФ подчеркнул, что хозяйственная деятельность должника была продолжена по решению мажоритарного залогового кредитора — ПАО «Банк „Траст“». Это позволило реализовать залоговое имущество по цене 6,5 млрд руб., что в 1,3 раза превышало изначально определенную стоимость. Тем самым требования банка были погашены в большем объеме. При этом в результате продолжения хозяйственной деятельности у компании образовалась задолженность по обязательным платежам в размере 424 млн руб., состоящая из НДС и взносов. В случае если обязательные платежи не будут погашены из стоимости предмета залога, их погашение будет происходить за счет иных активов должника на ущерб незалоговым кредиторам.

Стоит отметить, что подобный подход ВС РФ не будет стимулировать залоговых мажоритарных кредиторов голосовать за продолжение хозяйственной деятельности предприятия, ведь уплата всех начисленных налоговых обязательств может

обесценить все потенциальные выгоды от продажи работающей компании. Это же, в свою очередь, приведет к потере рабочих мест и разрушению промышленных комплексов. Более того, поскольку основными залоговыми кредиторами являются банки, компаниям стоит ожидать повышения процентных ставок по кредитам как способа уменьшить риск невозврата основного займа.

Минимизация рисков и борьба за залог

Уже сейчас ФНС рассылает уведомления конкурсным управляющим о необходимости распределения денежных средств в соответствии с новой практикой, даже если торги проводились до вынесения определения по делу «Электроштит». Стоит ожидать, что в будущем налоговый орган будет пытаться взыскать с залоговых кредиторов неосновательное обогащение, а с конкурсных управляющих — убытки за неверное распределение денежных средств. Для минимизации подобных рисков конкурсным управляющим и залоговым кредиторам можно порекомендовать подавать в суд заявления о разногласиях, чтобы определить порядок погашения требований по результатам торгов. Залоговые кредиторы, как основные бенефициары, особенно заинтересованы в рассмотрении подобных разногласий и установлении выгодного для себя порядка распределения.

В рамках разногласий заявители могут указать на невозможность ретроспективного применения упомянутых определений ВС РФ, отсутствие вины залогодержателя в накоплении долговых обязательств по налогам, нарушение интересов участников строительства (в случае банкротства застройщика) или наличие последующего залогодержателя. Если суд и встанет на сторону залогового кредитора в спорных ситуациях, то именно сейчас.

Будущая судебная практика, вероятнее всего, продолжит развивать наметившуюся тенденцию и погашать из стоимости предмета залога все издержки, которые так или иначе связаны с предметом залога, что, безусловно, будет выгодно налоговому органу и незалоговым кредиторам.

Юридический бизнес

«Иметь возможность становиться „звездами“ и зарабатывать сверхдоходы — это правильно»

Финансирование судебных процессов третьей стороной — сравнительно новый инструмент для инвестиций — набирает популярность на российском рынке. О том, когда этот институт выйдет в России на западный уровень, почему важно «плыть в одной лодке с клиентом» и что мешает юристам получать справедливые судебные гонорары, в интервью „Ъ“ рассказал **Владимир Хантимиров**, управляющий партнер юридической фирмы Asterisk.

— интервью —

— Когда и почему вы пришли к идее заняться судебным финансированием?

— Работая в этом секторе нас побудили тенденции времени, популярность данного института за рубежом и главным образом потребность наших клиентов. Применять механизм legal finance мы начали два с половиной года назад, и сейчас уже можно сказать, что в этом направлении мы довольно успешны. При финансировании судебного процесса третья сторона спонсирует разбирательство по делу и получает процент от взысканной суммы, то есть работа по таким проектам основана на условиях гонорара успеха и, как правило, происходит интереснее, чем в проектах с фиксированной оплатой. Здесь иной уровень обоюдных рисков и взаимодействия с клиентом.

— Более близкий и доверительный?

— Во многом — да. На практике перед юристами часто встает вопрос, «плывут ли они в одной лодке» с клиентом. Многие мои коллеги, не говоря об этом напрямую, стараются демонстрировать некую эмоциональную отстраненность, давая клиенту понять, что они не «спасательная бригада». Я же, наоборот, всегда тяготел к позиции, что на время проекта мы с клиентом — одна команда, как по стилю работы, так и по уровню переживания и

возможности рисковать своим временем, ресурсами и деньгами.

— Чем активное внедрение в практику механизмов судебного финансирования ценно для сторон? Почему в последнее время о нем так активно заговорили?

— Преимущества судебного финансирования можно разделить на два блока, первый из которых — клиентский. Клиенту оно прежде всего дает возможность оптимизировать затраты, а при наличии негативного видения перспектив развития дела (проще говоря, при низкой оценке шансов на успех) — возможность привлечь юристов, разделить с ними риски, заехдировать их и уверенно идти в проект.

Второй блок преимуществ относится к юристам и адвокатам. С одной стороны, работая по принципу судебного финансирования, они рискуют не получить гарантированный доход, но, с другой стороны, в перспективе могут рассчитывать на весомый процент от взысканной суммы, размер которой может в десятки, а то и сотни раз превышать возможный фиксированный гонорар.

— А что мешает шире применять рычаги внешнего финансирования судебных процессов? Есть ли у этого института проблемные точки?

— Поскольку процесс относительно новый, конечно же, есть. Первая из них — это отсутствие опыта приме-

нения института и неготовность российской судебной системы к взысканию компенсаций, сопоставимых с зарубежными. Думаю, никого не удивит рассказ о том, что ведение большого дела в Лондонском суде в течение года обошлось клиенту в \$1,5 млн и суд вынес решение в пользу истца, но истец не получил эти деньги с проигравшей стороны. Кому-то сумма даже покажется не большой. Но если героями аналогичной истории выступят российский суд и юристы — уверен, все чрезвычайно удивится и примется искать подвохи.

Вторая глобальная проблема — непредсказуемость нашего правосудия. Итоги судебного разбирательства трудно спрогнозировать на всех уровнях, а каждый судебный кейс — это минимум четыре инстанции, если учитывать Президиум ВС РФ — то и пять. И опасения, что на любой из них к твоему делу может подкличить сильный игрок с не самыми «правильными» ресурсами, сводят к нулю возможность заранее просчитать шансы на успех. Ты можешь быть креативным. Ты можешь быть большим профессионалом и блестяще справиться с отбором и подачей всех доказательств, но все это не гарантирует их адекватного восприятия судом.

Говоря о гонораре успеха, нельзя не упомянуть еще одну угрозу: высокие ставки могут воспользоваться недоброжелатели. Еще недавно у всех на слуху был ряд резонансных дел с участием адвокатов и крупных гонораров в делах предприятий с госучастием. И все мы слышали о неких оценочных экспертизах, утверждавших, что стоимость часа работы московского адвоката не должна превышать 3,6 тыс. руб., а представительство в арбитражном суде не должно стоить больше 500 тыс. руб. Это опасный тренд, и такие дела породили непредсказуемые уголовно-правовые риски почти для любого подобного клиентского соглашения.

Кроме того, адвокатам стоит трезво оценивать добросовестность своего клиента и быть готовыми к тому, что он не исполнит свои обязательства по выплате гонорара успеха. Поэтому до того, как браться за дело, полезно будет провести анализ финансового состояния клиента, просканировав его на предмет возможного банкротства, ведь если оно наступит, высокие адвокатские гонорары, конечно же, будут оспариваться.

— По вашему мнению, выйдет ли судебное финансирование в России на уровень, сопоставимый с тем, что уже достигнут на Западе?

— Рано или поздно — да, но не в ближайшие десять лет. Для этого нужна масштабная реформа, которая обеспечит взыскание судами реальных (либо близких к реальным) издержек, требующихся на профессиональную юридическую помощь, и в том числе повысит размер пошлин.

— Какие дела вы чаще всего берете как инвесторы?

— Обычно мы сталкиваемся с двумя категориями дел. Первая — это дела, в которых клиент сомневается в успехе иницируемого им проекта, но не прочь рискнуть и поручить кому-нибудь другому им позаниматься. У такого клиента обычно есть заключение, говорящее, что шансов на выигрыш немного, и понимание, что для хорошего исхода ему придется крупно вложиться. Он считает: «Да, история интересная и можно попробовать отдать ее боевым ребятам», но тратить на нее не готов.

Ко второй категории относятся дела, которые мы называем «кустовыми», поскольку они, как правило, не завязаны на един-единственный процесс. В таких проектах клиент оценивает шансы на победу как хорошие, но понимает, что предстоит длинный забег (если оппонент откажется сесть за стол переговоров, процесс может занять от года и более) и ему придется тратить на эту историю. Годовой бюджет подобного кейса, включающий расходы на экспертизу, детективов и наем хороших консультантов, может составлять 10–20 млн руб. Желая разделить эти траты с юристами, клиент стремится их мотивировать и одновременно заехдировать свои риски от дальнейших потерь.

Иногда клиенты приносят такие проекты из крупных компаний (бывает, что и с госучастием), которым для согласования бюджета требуется пройти длинный и трудный путь. И эти компании с большим энтузиазмом относятся к идее либо использовать в судебном процессе гонорар успеха, либо привлечь к проекту стороннего инвестора, который профинансирует всю юридическую часть.

— Количество дел из обеих категорий примерно одинаково или какие-то преобладают?

— Дел из первой категории у нас немного больше. Размер гонорара успеха в этих проектах, как правило, тоже больше и может достигать до 65% от возможной экономической выгоды. Но и начальная правовая позиция в таких делах оставляет желать лучшего: уместнее всего обозначить ее как «все уже проиграно до нас».

Во второй категории дел гонорар успеха обычно существенно ниже и не превышает 30% от выигрыша. Чаще всего речь идет о 10%.

— Как вы оцениваете риски?

— Мы раскладываем каждый проект на три составляющие: позицию по делу, уровень профессионализма задействованных консультантов и наличие на стороне наших оппонентов административного ресурса. Сопоставляя эти данные, приходим к выводу о том, каков наш шанс на победу.

Также мы делим проект на «психологическую» часть, в которой устанавливаем с оппонентами диалог, и «техническую» — в ней мы оцениваем итоговую вероятность получить результат по делу и исполнить решение суда. Анализ перспектив взыскания очень важен, ведь мало повернуть ситуацию вспять и выиграть, нужно еще получить живые деньги. Мы просчитываем бюджет, возможные риски, формируем коммерческое предложение и начинаем работать.

— Сколько дел и на какую сумму вам удалось профинансировать?

— Скажу так: объем проектов в сфере судебного финансирования не



ФОТО: АННА ЛАРИНА

превышает 30% от нашего общего портфеля.

— Насколько наша судебная система и правовая культура способствуют развитию института?

— Думаю, многие коллеги со мной согласятся: было бы здорово нажать на волшебную кнопку, которая в одночасье сделала бы все суды объективными и справедливыми. Правильно также принципиально пересмотреть и поднять уровень содержания судебного аппарата: люди, которые решают судьбы миллиардных сумм, не могут получать 200 тыс. руб. в месяц. Что касается юристов, то среди их огромного, избыточного на сегодня количества (иногда возникает ощущение, что каждый тракторостроительный завод имеет свой юридический факультет) на рынке все-таки присутствуют невероятные профессионалы, и они, на мой взгляд, тоже должны получать справедливые судебные гонорары. Иметь возможность становиться «звездами» и зарабатывать сверхдоходы — это правильно. Иметь возможность зарабатывать 25–30% от экономического результата по делу — это правильно. Надеюсь, что со временем мы к этому придем, но для такого результата недостаточно поменять в системе несколько винтиков — ее в целом нужно построить по-другому, сделать более справедливой с точки зрения рыночной экономики. С другой стороны, по моим наблюдениям, система начиная с 2008 года работает все лучше и лучше. Думаю, когда-нибудь мы увидим ее по-настоящему стабильной.

юридический бизнес

Наследников гонят с палубы

Как показали последние годы, в России уход состоятельного человека из жизни редко сопровождается грамотно спланированным и мирным наследованием. Скандалы между родственниками, рейдерские захваты бизнеса, внебрачные дети и поддельные завещания стали привычными спутниками внезапной смерти сколь-нибудь успешного предпринимателя. Последствия драмы, сопровождающей смену структур владения, уже ощутили на себе наследники Дмитрия Босова («Сибантрацит»), Андрея Трубникова (Natura Siberica), Бориса Александрова («Ростагроэксспорт») и других владельцев крупных корпораций.

— вектор —

Летом список проблемного наследства пополнился активами Олега Бурлакова. Конфликт, в центре которого оказались его преемники,— квинтэссенция всего вышеперечисленного. Опрошенные „Ъ“ юристы называют сложившуюся ситуацию «наследственным рейдерством», но не считают ее уникальной. По их мнению, в болезненной передаче активов главным образом виноват сам господин Бурлаков, чьей неосмотрительностью и воспользовались посторонние. То, что он, как и остальные бизнесмены, не озаботился при жизни надлежащим оформлением завещаний, теперь позволяет третьим лицам шумно претендовать на наследуемые активы.

Миллиардер Олег Бурлаков, занимавший 177-е место в рейтинге Forbes «200 богатейших бизнесменов России» с оценкой состояния в \$650 млн, 21 июня скончался в подмосковном госпитале «Липино» от последствий коронавирусной инфекции. Стоимость активов бизнесмена, по неофициальным оценкам, превышает \$1,5 млрд, а среди наиболее ценных объектов значится уникальная 106-метровая парусная яхта Black Pearl («Черная жемчужина») ценой \$250 млн, способная передвигаться за счет альтернативных источников энергии: ветра, воды и солнца.

Смерть Олега Бурлакова вызвала всплеск внимания СМИ. В немалой степени этому способствовали и попытки сестры миллиардера Веры Казаковой похоронить его в Санкт-Петербурге, вопреки собственной воле покойного и пожеланиям единственных законных наследников. Сразу после появления информации о кончине предпринимателя Вера Казакова обратилась в Следственный комитет и прокуратуру с просьбой проверить обстоятельства смерти брата и законность выдачи его тела наследникам первой очереди. Тогда же, по сообщениям адвокатов супруги, она забрала паспорт и часть личных вещей бизнесмена якобы в целях организации похорон. На время проверок следователь переместил тело Олега Бурлакова в другой морг, и более двух недель оно оставалось непогребенным. Однако представителям семьи бизнесмена удалось подтвердить правомерность передачи его тела жене и детям, что впоследствии было установлено решением Одинцовского суда Московской области. 8 июля тело Олега Бурлакова наконец выдали семье, которая похоронила его в Канаде по православному обряду. С 24 июня в Санкт-Петербурге открыто наследственное дело, а супруга и дочери Олега Бурлакова признаны наследниками первой очереди.

Но помимо них и Веры Казаковой в борьбе за наследство бизнесмена участвует и стюардесса личного самолета Олега Бурлакова София Шевцова: недавно она заявила свои притязания на имущество и обратилась в суд с заявлением об установлении отцовства ее несовершеннолетнего ребенка, якобы рожденного от миллиардера. В настоящее время дело рассматривается в Петроградском районном суде Санкт-Петербурга, следующее заседание назначено на конец октября.

Олег Бурлаков много лет считался одним из самых скрытных российских предпринимателей. Несмотря на значительное состояние, о его бизнесе и личной жизни не было известно почти ничего: он не давал интервью и комментарииев СМИ, не вел соцсети и блоги. В последние годы жил в России и Монако.

В августе текущего года адвокат Веры Казаковой Максим Дютов, предсе датель совета КА «Могилиньский и партнеры», сенсационно заявил, что в Монако обнаружено завещание покойного бизнесмена. Юрист не раскрыл содержания документа, но утверждал, что бумага зарегистрирована в суде и не содержит упоминаний о жене и дочерях миллиардера, а также напомнил, что с 2018 года чета Бурлаковых проходила через сложный развод и делила имущество. Впрочем, на момент смерти предпринимателя их бракоразводный процесс все еще не был завершен. Кроме того, в 2020 году стало известно, что Людмила Бурлакова подала иск к супругу и нескольким швейцарским финансовым компаниям, обвиняя их в присвоении \$1,35 млрд. По утверждению адвоката вдовы и дочерей старшего партнера КА Rep & Rare и в прошлом сенатора Константина Добрынина, обнаруженный в Монако документ не имеет никакой юридической силы, поскольку его авторство и подлинность не подтверждены судом. По словам адвоката, найденный текст написан кем-то от руки на вырванной странице ежедневника и до сих пор не предъявлен ни в наследственное дело, ни в российский суд в установленном российским законодательством порядке.

● Как следует из ст. 1142 Гражданского кодекса РФ (ГК), к наследникам первой очереди относятся дети, супруг и родители наследодателя. Согласно закону, наследники каждой последующей очереди наследуют, если нет наследников предшествующих очередей. Братья и сестры, как и их дети, говорится в ст. 1143 ГК, являются наслед-

ПРОЦЕСС

Олег Бурлаков начал заниматься бизнесом в ранние 1990-е и, по сути, был серийным предпринимателем, удачно покупая и продавая активы в разных отраслях промышленности. Среди крупнейших сделок — продажа «Новоросцемент» в 2007 году Льву Кветному за \$1,2 млрд и продажа нефтяной компании «Бурнефтегаз» в 2014 году «Башнефти» за \$1 млрд.



ЕВГЕНИЙ ГИЛЕТЫ МАКОВ

никами второй очереди. Закон гласит, что завещание должно быть составлено в письменной форме и удостоверено нотариусом, а простая письменная форма для данного акта допустима только в случае наличия чрезвычайных обстоятельств, угрожающих жизни, в присутствии двух свидетелей. Также ГК предписывает, что завещание может быть составлено в больнице (ст. 1127), но должно быть удостоверено врачом, а также подписано завещателем и свидетелем.

По информации источников „Ъ“, близких к семье Казаковых, данные о завещании Олега Бурлакова, которое было бы надлежащим образом оформлено в России, также отсутствуют.

Опрошенные „Ъ“ юристы единодушны: в отношении подобных не удостоверенных завещаний следует проводить тщательную экспертизу и проверять их на авторство. Так, адвокат, партнер АК «Аснис и партнеры» Кира Корума», напоминает, что закон устанавливает к форме завещания и порядку его составления вполне определенные требования. «Открывший наследственное дело нотариус, которому предъявили завещание, должен убедиться, что оно подписано завещателем собственноручно, а форма и порядок составления такого документа соответствует правопорядку в месте его составления или, если речь в завещании идет

о недвижимости, в месте ее нахождения. В противном случае может быть нарушена воля наследодателя — а это фундаментальное право личности».

С ней солидарен партнер Saveliev, Batanov & Partners Сергей Савельев. По его словам, с позиций российского права местом открытия наследства, как правило, выступает последнее место жительства наследодателя (иной порядок может предусматриваться международным договором с участием РФ). «В судебной практике встречаются дела, когда в качестве критерия выбора применения российского наследственного права дополнительно используется факт наличия у наследодателя российского гражданства. Таким образом, если наследодатель на дату открытия наследства проживал в России, то завещательные распоряжения в связи с отсутствием международного договора с Княжеством Монако должны соответствовать требованиям российского права. И очевидно, что российский нотариус, который ведет наследственное дело, в первую очередь должен исходить из требований российского наследственного права по оформлению завещания и наследственным очередям».

Ситуация, в которой оказались Бурлаковы, не уникальна для российского бизнеса. Два последних года были печально богаты на гибель крупных предпринимателей, среди них: владелец «Сибантрацита» Дмитрий Босов, создатель брендов Natura Siberica и «Рецепты бабушки Агафьи» Андрей Трубников, президент «Ростагроэкспорта» Борис Александров. После смерти владельцев крупного капитала между лицами, близкими к умершим, и наследниками часто начинаются корпоративные и акционерные войны. «Можно сказать, что они становятся трендом, а методы борьбы

в них многообразны и достаточно креативны»,— говорит госпожа Корума. «Наследники, общавшиеся с наследодателем при его жизни, неожиданно сталкиваются с ситуацией, когда появляются и претендуют на наследство совершенно не известные им люди. Чаще всего это дети от предыдущих браков, внебрачные отпрыски, в том числе еще не рожденные. Бывает, что появляются дети, отцовство наследодателя в отношении которых только предстоит установить. Если говорить о партнерах по бизнесу, то они не только не хотят допускать наследников к управлению, но часто и не желают выплатить им реальную стоимость доли в бизнесе, для чего уводят активы, обременяют компанию долгами. Законные наследники Олега Бурлакова, похоже, столкнулись с такими же проблемами, если не сказать хуже, ведь в данном случае кроме супруги и детей на наследство претендуют лица, которые не могут быть наследниками в силу закона: сестра, человек, называющий себя «бизнес-партнером». Это уже похоже на «наследственное рейдерство» и выходит за рамки правового поля, считает она.

Спусковым крючком для подобных конфликтов служат разнообразные неофициальные и незадокументированные договоренности, несовершенство российского наследственного права и, конечно, отсутствие оформленного в установленном порядке завещания. Юристы утверждают, что именно последняя причина наряду с таинственной манерой Олега Бурлакова вести дела, а также новым трендом рейдерства через наследство сегодня оборачивается против его законных наследников, позволяя сторонним лицам притязать не только на судьбу тела после смерти, но и на активы в разных странах мира.

Владимир Николаев

Бизнес-конфликты набирают обороты

— мнение —

Партнер адвокатского бюро «Забейда и партнеры» Дарья Константинова — о причинах, по которым перевод отношений между субъектами бизнеса в уголовно-правовую плоскость набирает популярность.

Разрешение бизнес-конфликтов в юридической практике протекает в двух плоскостях — гражданской и уголовной — и регулирует совершенно разные по своей природе отношения. Гражданские и арбитражные судебные споры — это сфера частного права, где судья применяет закон и формулирует решение, которое носит обязывающий характер для проигравшей стороны. Когда конфликт решается в уголовно-правовой плоскости, имущественные претензии удовлетворяются путем возбуждения в отношении оппонента не всегда законного уголовного дела и истребования у него имущества под угрозой лишения свободы.

Такая тенденция развивается главным образом из-за того, что нет законодательной базы, которая бы позволяла получать доказательства в рамках гражданского процесса при отстаивании имущественных требований; кроме того, отсутствует эффективный институт исполнения судебных решений и о снижении уровня коррупции в правоохранительных органах речь пока не идет. Дополнительные сложности для сторон создают и ограниченные сроки исковой давности, не позволяющие истцам годами находиться в зоне комфорта, прежде чем получить решение в свою пользу.

В свою очередь, инструментарий в уголовном процессе значительно шире, сроки давности — гибче, а полномочия следователей практически безграничны. Например, такой инструмент давления, как обы-



ФЕДОСЛАВ ВАРЬЕВ-ЗАБЕИДА И ПАРТНЕРЫ

ск, все чаще применяется не только для изъятия любых предметов и документов (независимо от того, относятся ли они к делу), но и для того, чтобы запутать оппонента присутствием вооруженных правоохранителей.

Причин, по которым перевод отношений между субъектами бизнеса в уголовно-правовую плоскость с недавних пор приобрел такую популярность, несколько.

Во-первых, спрос рождает предложение: возможность разрешения бизнес-конфликтов с привлечением следователей представляет и сам бизнес. Ведь именно спрос на заказные уголовные дела приводит к энтузиазму со стороны недобросовестных со-

трудников правоохранительных органов. Представителю бизнеса, поймавшему себя на желании перевести конфликт в уголовную плоскость, следует помнить, что маятник качается в обе стороны и завтра он может стать обвиняемым там, где еще вчера выступал заявителем.

Во-вторых, в России принято организовывать и вести бизнес на основе устных договоренностей между партнерами и контрагентами. При этом устные договоренности могут кардинально отличаться от тех, что зафиксированы в подписанных документах — к примеру, когда при фактически не выполненных работах стороны подписывают между собой акты выполненных работ и устно договариваются о том, что работы будут доделаны позже. Эта ситуация может привести к тому, что как контрагента, так и лицо со стороны заказчика, подписавшее подобные документы, обвинят в мошенничестве. Доводы о том, что заинтересованные лица устно согласовали все обстоятельства и никто не намеревался похищать имущество, услышит не всякий следователь.

Однако конфликты могут происходить не только между контрагентами, но и между собственниками бизнеса. Именно поэтому особое внимание стоит уделять вопросу партнерского оформления бизнеса: изначально дружеские отношения при создании компании могут кардинально измениться к худшему. Часто при структурировании бизнеса реальное распределение долей закреплено лишь устным договором между партнерами, потому что стороны на момент согласия доверяли друг другу. Но если договоренности не закрепились в документах, то любой из партнеров может перестать соблюдать их в одностороннем порядке, например тот, кто контролировал бизнес через своих доверенных лиц. Еще

одним источником конфликта может стать и смерть партнера при отсутствии юридических распоряжений на этот случай.

Особенно сложные конфликты возникают, когда сторона из-за отсутствия договорных отношений не может отстоять свои требования в законном порядке. Такие ситуации могут повлечь и принятие решения о физической расправе в отношении оппонента, приведя уже к необратимым последствиям.

Источником рисков являются не только умышленные действия, но и безответственный подход, извечное русское «на авось». В ходе корпоративных войн уголовное преследование может начаться из-за того, что кто-то из собственников формально устроил своего родственника на работу в компанию. При этом такой работник не посещает рабочее место, не выполняет обязанностей, никто из коллектива не видел его в лицо, однако же зарплату он получает. Даже если изначально все собственники согласились с решением о таком «трудоустройстве», при конфликте это может вылиться в злоупотребление полномочиями со стороны генерального директора, мошенничество и растрату. Во всех этих случаях собственники бизнеса могут привлечь к ответственности в качестве соучастников преступления.

Поводом для разрешения конфликта в уголовной плоскости может являться и продажа имущества компании без ведома и одобрения одного из владельцев бизнеса. Здесь нужно иметь в виду, что, даже если сделка совершалась с соблюдением правовых требований, эти действия могут быть рассмотрены как мошенничество, если будет установлено занижение стоимости при продаже имущества, аффилированности компании покупателя с заинтересованными в продаже акционерами или прозвучат

показания свидетелей, из которых следователь сделает вывод, что целью сделки являлось хищение активов компании.

При рассмотрении подобных ситуаций через призму преступления важное значение имеет доказывание осведомленности лица о его совершении. Этот аспект может отделять гражданско-правовые отношения от уголовных. Поэтому в уголовном процессе помимо документов важным доказательством являются показания свидетелей.

Примеры уголовного преследования в рамках бизнес-конфликтов приводят к простому, но, к сожалению, не всегда очевидному для сторон выводу: переговорный процесс лучше открытого конфликта, ведь последствия этой «войны» могут плохо сказаться на всех ее участниках. Контролировать возбужденное уголовное дело невозможно даже в случаях, когда его инициация была основана на коррупционных связях. Всегда есть риски кадровых перестановок или изменений в «настроении» следственных органов. В процессе расследования уголовного дела может всплыть «компромат» на всех участников конфликта, и последствия этого спрогнозировать достаточно сложно. Так, распространенной практикой являются случаи, когда лицо неофициально обращается к своим знакомым в правоохранительных органах и, описывая ситуацию, сообщает в том числе о своих незаконных действиях. Правоохранители фиксируют этот разговор с помощью записывающего устройства и впоследствии возбуждают уголовное дело как в отношении заявителя, так и его оппонента.

Ведение бизнеса в России может приносить крупную выгоду, но сопутствующие риски также весьма осязаемы. Именно поэтому необходима тщательная юридическая проработка всех спорных вопросов, которые могут возникнуть в будущем.

Юридический бизнес

Миноритарий атакует

11 ноября кассация на втором круге рассмотрит дело о корпоративном конфликте акционеров промышленного холдинга ПАО «Кокс». На первом круге рассмотрения суды не соглашались с доводами истца, однако теперь дело приняло иной оборот. Опрошенные „Ъ“ эксперты опасаются, что закрепление кассацией постановления апелляционной инстанции не лучшим образом отразится на практике правоприменения и делового оборота. В частности, формальный подход к оценке корпоративных процедур в рамках холдинга позволит миноритарным участникам материнского общества злоупотреблять своими правами путем подачи соответствующих исков и усилит нагрузку на судебную систему, считают юристы. А в случае, если вышестоящие суды не устранят соответствующие ошибки, подобная практика позволит взыскивать убытки с генерального директора практически произвольно в отсутствие доказательств самого факта убытков.

— практика —

ПАО «Кокс» с 2003 года находится под управлением ООО УК «Промышленно-металлургический холдинг» (УК ПМХ, с 2006 года — «дочка» «Кокса»). Отношения, касающиеся исполнения УК ПМХ функций единоличного исполнительного органа, по решению акционеров неоднократно продлевались, а условия договоров на управление определялись незаинтересованными акционерами и советом директоров ПАО «Кокс». Помимо ПАО «Кокс» управляющая компания также осуществляет функции единоличного исполнительного органа в еще восьми компаниях холдинга. В свою очередь, единоличным исполнительным органом УК ПМХ выступал Евгений Зубицкий; он же с 2016 года является и контролирующим акционером ПАО «Кокс».

В апреле 2018 года по итогам раздела совместно нажитого имущества с братом Евгения Зубицкого Андреем Виктория Казак приобрела 16,03% обыкновенных голосую-

щих акций ПАО «Кокс», а в начале 2019 года обратилась в суд с требованием взыскать с Евгения Зубицкого 1,98 млрд руб. убытков. По ее мнению, убытки предприятию были созданы выплатами ответчику завышенного вознаграждения за три года — в частности, оно не соответствует уровню зарплат, которые получают руководители в сравнимых компаниях. Кроме того, хотя размер вознаграждения и был формально правомерен, Виктория Казак считала, что господин Зубицкий получал его в условиях конфликта интересов: не раскрыл информацию о вознаграждении акционерам ПАО «Кокс» и не согласовал с акционерами ПАО «Кокс» получение вознаграждения в соответствующей сумме.

Однако на первом круге ни суд первой инстанции, ни апелляция не согласились с ее доводами. В сентябре 2019 года 7-й Арбитражный апелляционный суд в Томске поддержал позицию первой инстанции, отказав истцу в удовлетворении иска. По мнению суда, расчеты рыночного уровня вознаграждения

и методика их проведения не были обоснованы и не могли служить доказательствами убытков ПАО «Кокс». Суды также посчитали, что на первом круге рассмотрения дела истец не доказал, что назначение вознаграждения дочерним обществом — УК ПМХ — причинило ущерб непосредственно ПАО «Кокс».

Похожий кейс уже рассматривался в этом году — в постановлении Арбитражного суда Уральского округа от 29 марта 2021 года №Ф09-1475/21 по делу №А50-33850/2019 суд посчитал, что один лишь факт того, что изменение оклада генерального директора компании произошло без одобрения общим собранием акционеров, как того требуют нормы корпоративного законодательства, не свидетельствует о возникновении у общества убытков. Тогда суд исходил из отсутствия доказательств чрезмерности установленного генеральному директору размера должностного оклада и несоответствия увеличенного размера оклада условиям оплаты труда, действующим на рынке для

подобной категории работников. Для взыскания убытков необходимо прежде всего доказать наличие ущерба, если же вознаграждение рыночное, то состава убытка нет, даже если выплаты директору не были надлежащим образом одобрены, а значит, ст. 15 ГК неприменима.

При повторном рассмотрении дела Арбитражный суд Кемеровской области также пришел к выводу, что выплата топ-менеджеру соответствует рыночному уровню вознаграждения руководителей сравнимых компаний. В то же время суд указал, что в соответствии с уставом УК ПМХ в редакции от 14 июля 2016 года вопрос утверждения вознаграждения господина Зубицкого, в том числе его премиальной части, относится к исключительной компетенции единственного участника УК ПМХ, а он, в свою очередь, не утвердил после изменения устава новую редакцию положения о премировании. По мнению суда, это означает, что премия, выплаченная после 14 июля 2016 года, была получена господином Зубицким без надлежащего корпоративного одобрения и потому представляет собой убытки ПАО «Кокс». 7-й Арбитражный апелляционный суд оставил решение суда первой инстанции без изменения.

Партнер юридической фирмы Orchards Алексей Станкевич считает, что убытки из-за возможно необоснованного размера вознаграждения единоличного исполнительного органа могут возникнуть лишь у работодателя, а не его материнской компании, поскольку исполнительный орган состоит в трудовых отношениях с самим обществом. «В том числе из такой логики исходили суды на первом круге рассмотрения дела о взыскании убытков материнской организацией с генерального директора управляющей организации своего дочер-

него общества. Подход же судов, изложенный в соответствующих актах при повторном рассмотрении дела, видится неоднозначным и спорным», — говорит юрист. Неоднозначность, по его мнению, заключается прежде всего в игнорировании указаний кассации нижестоящими судами: «Фактически суды устранились от ответа на вопрос о наличии у ПАО „Кокс“ убытков, вызванных действиями Евгения Зубицкого. Такое игнорирование повлекло за собой невозможность установить, как возникли убытки у общества, которое не является работодателем генерального директора, из-за заработной платы и премий этого генерального директора». Также господин Станкевич считает, что суды формально отнеслись к оценке принятия ПАО «Кокс» решения об утверждении положения о премировании в своей «дочке» — исходя только из отсутствия отметки об удостоверении положения о премировании материнским обществом, суды первой и апелляционной инстанций сделали вывод об отсутствии соблюдения необходимой процедуры: «Тем самым был проявлен необоснованный формализм. Евгений Зубицкий на момент удостоверения положения о премировании был вправе действовать от имени ПАО „Кокс“ без доверенности, а утверждение им положения о премировании следует рассматривать как выражение воли самого ПАО „Кокс“».

«Выплаченная Евгению Зубицкому зарплата находится в пределах общего вознаграждения на управление, которое истцом не оспаривается. То есть истец согласен с тем, что его компания платит вознаграждение управляющей компании, не оспаривает размер такого вознаграждения, но против того, что значительную часть этого вознаграждения получает конкретно Зубицкий.

Получается, что если его зарплату получал бы другой сотрудник (или даже несколько), то Виктория Казак не имела бы претензий, несмотря на то что траты компании, интересы которой она защищает, остались бы неизменными. Такая позиция кажется как минимум непоследовательной, а заявленная причинно-следственная связь между заявленными убытками и действиями Евгения Зубицкого — ложной», — полагает Максим Степанчук, партнер коллегии адвокатов «Делькредере».

Партнер юридической фирмы «Инфралакс» Юлия Карпова также считает, что позиция о возможности взыскания в пользу материнской компании убытков, которые, как утверждает заявитель, «дочка» понесла в результате действий ее руководителя, является спорной. «В рассматриваемом случае не приведено нормативное обоснование возможности такого взыскания и размера вреда или убытков, которые могут быть причинены материнской компании в результате «выбытия» активов из собственности дочерней компании, если такое имело место. При этом нет оснований отождествлять размер «утраченных» дочерней компанией активов (денежных средств) с размером, на который уменьшилась стоимость доли в уставном капитале «дочки», ведь на определение стоимости доли влияет множество факторов, а не только состав активов. Кроме того, с формальной точки зрения требование устава дочерней компании о согласовании основным обществом размера выплат директору дочерней компании соблюдено: руководитель материнской компании такие выплаты одобрил. С учетом этого возможно говорить о том, что для отстаивания своих интересов акционерам материнской компании необходимо рассмотреть иной способ защиты права».

Споры года

— рынок —

с23 В ходе процесса юристы «Сотби» настаивали на том, что действия клиента не были направлены на причинение ущерба, а его подпись на некоторых документах была сфальсифицирована. Позднее этот факт был подтвержден экспертизой.

По итогу суд отказал во введении обеспечительных мер против клиента, а 30 июля текущего года принял отказ АСВ от иска к Анатолию Тиню.

Юридическая фирма: «Сотби»
Клиент: Unicredit Bank
Финансовая оценка: 7,1 млрд руб.

Защита интересов Unicredit Bank в ходе банкротства крупного холдинга по производству масла в условиях ожесточенного противодействия со стороны бывшего бенефициара и некоторых кредиторов. Должник контролировал пять компаний — производителей масла и имел производственные мощности в Краснодарской, Ростовской области и Москве, два завода были крупнейшими в России.

На первом этапе юристы «Сотби» раскрыли крупномасштабное мошенничество, совершенное бенефициаром с целью вывода активов и денежных средств, успешно оспорили сделки для возврата активов, в частности задokumentировав аффилированность должника и офшорной компании за границей, затем провели юридическую очистку и сбор активов для последующей продажи. В результате два завода были проданы на аукционах.

Кроме того, юристы «Сотби» обнаружили и вернули в конкурсную массу электронную валюту на крупную сумму: поскольку понятие электронной валюты является новым для российской правовой системы, банкротные дела, где удается вернуть выведенные через нее активы должника, все еще редки.

Юридическая фирма: PB Legal — Panin Bayramkulov & Partners
Клиент: ОАО «Корпорация развития»
Финансовая оценка: 19,3 млрд руб.

PB Legal — Panin Bayramkulov & Partners представляет интересы ОАО «Корпорация развития», девелопера крупных инвестиционных проектов в Западной Сибири и на Урале, акционерами которого являются ХМАО, ЯНАО, Тюменская, Челябинская и Свердловская области, по иску Чешского экспортного банка о привлечении к субсидиарной ответственности по долгам ООО «Энергетическая компания «Урал Промышленный» — Урал Полярный» на сумму почти 20 млрд руб.

Юристы PB Legal смогли предъявить в суде факты, свидетельствующие о том, что банк проводил проверки финансовой отчетности должника в течение нескольких лет перед банкротством, установили вероятную дату, когда банк должен был узнать о наличии оснований для привлечения КДЛ должника к субсидиарной ответственности, и доказали, что истец пропустил срок исковой давности. Кроме того, юристы доказали, что действия ОАО «Корпорация развития» не причинили ущерба или убытков должнику. Суды первой и апелляционной инстанций постановили, что клиент и другие ответчики не должны нести субсидиарную ответственность. Кассационный суд вернул жалобу Чешского экспортного банка без рассмотрения.

Юридическая фирма: «Стрижак и партнеры»
Клиент: ГК «Стройпрогресс»
Финансовая оценка проекта: 2,1 млрд руб.

В ВС РФ ООО «Красногорские сети» (кредитор в деле о банкротстве ООО «ГК „Стройпрогресс“»), интересы которого представляли юристы «Стрижак и партнеры», удалось доказать отсутствие тождественности между заявлением о пересмотре (гл. 37 АПК РФ) и жалобой кредитора в порядке п. 24 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 июня 2012 года №35. Судебные акты нижестоящих судов отменены, дело направлено на новое рассмотрение.

При новом рассмотрении дела арбитражный апелляционный суд рассмотрел жалобу конкурсного кредитора, отменил принятое им ранее постановление и оставил в силе решение суда первой инстанции. Отмена судебного акта, которым была установлена задолженность перед мажоритарным кредитором, позволила отменить судебные акты о включении мажоритарного кредитора в реестр должника, а также отменить решение суда в части утверждения конкурсного управляющего.

ООО «Арктическая горная компания» (АГК; заказчик) и ООО «ГК



«Стройпрогресс» (подрядчик) заключили два договора подряда. В мае 2017 года ООО АГК подала иск, ссылаясь на наличие у «Стройпрогресса» задолженности — неотработанного аванса в размере 320,2 млн руб. по договору и задолженности за буровзрывные работы и ГСМ. «Стройпрогресс» подал встречный иск, ссылаясь на взаимосвязь двух договоров и на фактическое выполнение работ до одностороннего расторжения заказчиком данных договоров. Суд первой инстанции отклонил требования ООО АГК и частично удовлетворил встречный иск «Стройпрогресса» на сумму 54,8 млн руб.

Апелляция отменила это решение, удовлетворив требования АГК и отказав ГК «Стройпрогресс» во встречном иске. Кассация подтвердила решение, на основании чего АГК в декабре 2017 года инициировала процедуру банкротства ООО «ГК „Стройпрогресс“».

В ВС РФ юристы «Стрижак и партнеры» добились отмены судебных актов об отказе в удовлетворении жалобы кредитора — ООО «Красногорские сети», дело направлено на новое рассмотрение. Экономколлегия ВС сформулировала в деле четкий «экстраординарный обжалование ошибочного взыскания», который предполагает, что с заявлением

обращается лицо (кредитор или арбитражный управляющий в интересах кредиторов), не участвовавшее в деле, но которому судебный акт о взыскании долга противопоставляется в деле о банкротстве ответчика (должника).

При новом рассмотрении дела в суде апелляционной инстанции юристы «Стрижак и партнеры» собрали и приобщили новые доказательства, подтверждающие фактическое выполнение ООО «ГК „Стройпрогресс“» работ. Апелляционный суд отменил ранее принятое им постановление, оставив в силе решение суда первой инстанции. Определением Верховного суда РФ отказано в передаче кассационных жалоб на рассмотрение судебной коллегии.

Юридическая фирма: «Кульков, Колотилов и партнеры»
Клиент: «Метрострой северной столицы»
Финансовая оценка: 10 млрд руб.

Юристы «Кульков, Колотилов и партнеры» представляли интересы клиента в деле о банкротстве АО «Метрострой» (монополиста на рынке строительства петербургского метро, неплатежеспособность которо-

го привела к приостановке работ). Этот масштабный проект преследует социально значимую цель — завершение строительства метро в Санкт-Петербурге.

В рамках проекта фирма осуществляет сопровождение в суде правопреемства по передаче требований крупных кредиторов, недопущение вывода активов должника его бывшими бенефициарами, а также возврат уже выведенных активов, привлечение к субсидиарной ответственности бывших бенефициаров, оспаривание сделок должника: реализация проекта требует участия в разрешении вопросов, связанных с реализацией активов должника ориентировочной стоимостью \$200 млн, в том числе 6 производственных площадок, 18 земельных участков 270 тыс. кв. м, 65 единиц техники и др.

К настоящему моменту достигнут резонансный результат в виде введения конкурсного производства, необходимого для эффективной реализации процедур и строительства метро, но последние полтора года откладывавшегося как по объективным причинам, так и в силу сопротивления бывших бенефициаров.