



14 Консалтинговая компания RBS отмечает десятилетний юбилей

17 Какие инструменты могут использовать российские владельцы капитала, чтобы обеспечить доступ к своим активам за рубежом

19 Карта нового рынка юридических услуг: консультанты по наиболее востребованным санкционным направлениям

Слияния и поглощения, санкционные риски и подготовка к возможному банкротству бизнеса

С начала специальной военной операции России на Украине прошло уже четыре месяца. „Ъ“ поговорил с юристами о том, как теперь выглядит структура спроса на юридические услуги в новых условиях, как изменились сами клиенты и их запросы на правовую помощь и есть ли шанс на светлое будущее в ежедневно меняющейся геополитической обстановке.

— состояние рынка —

„Ъ“ обсудил с юристами, как специальная военная операция, антироссийские санкции и отечественные контрсанкции, уход многих иностранных бизнесов из РФ повлияли на структуру спроса на юридические услуги.

Управляющий партнер адвокатского бюро «Бартолиус» Юлий Тай характеризует ситуацию как тревожную: «Конечно, есть значительная инерция — юристы сейчас получают те деньги, которые заработали в феврале—марте, понятно, что обращений клиентов меньше не стало, скорее наоборот, но платежеспособный спрос снижается. Очень много абсолютно паранормальных, девиантных запросов, которые в январе невозможно было бы представить, поскольку происходит то, что совсем недавно было немислимым». Паники не наблюдается. Но в свете тектонических геополитических событий, происходящих ежедневно, стало очень сложно прогнозировать», — разводит руками партнер АБ «Андрей Городиский и партнеры» Алексей Городиский. Партнер коллегии адвокатов Delcredere Андрей Тимчук констатирует, что за последние три месяца спрос на юрслуги в целом вырос: «Это объясняется тем, что чем больше изменений происходит в бизнесе, тем больше востребованы юристы».

«За прошедшее время мы уже наблюдаем определенную динамику и изменение рынка по сравнению с концом февраля и началом марта», — говорит советник АБ «S&K Вертикаль» Наталья Колерова. По ее наблюдениям, в последнее время начинают разрабатываться инвестиционные проекты, которые были приостановлены после начала специальной военной операции: «Можно говорить о том, что бизнес вышел из некоторого состояния оцепенения и адаптируется к новым реалиям, а запросы наших доверителей стали более диверсифицированными. Сегодня они обращаются к нам не как исключительно к юристам, но и как к операторам разного рода околоюридических услуг и решения бизнес-вопросов».

Как изменились запросы

«Существенно вырос запрос на консалтинг по различным вопросам, которые вызваны



событиями последних месяцев», — констатирует Алексей Городиский. В частности, все опрошенные юристы фиксируют рост спроса на услуги, тем или иным образом связанные с санкциями, а также открытие во многих фирмах специализированных практик, посвященных санкционному регулированию. Управляющий партнер московского офиса адвокатского бюро ЕПАМ Денис Архипов говорит о целом «вале новых поручений, вызванных санкционным давлением на Россию», в том числе о санкционном комплаенсе, оспаривании санкций, корпоративной реструктуризации с целью защиты от санкций.

Заведующий бюро адвокатов «Де-юре» Никита Филиппов выделяет прежде всего увеличение запросов о влиянии санкций и контрсанкций на вопросы собственности, изменение структуры управления, осуществление сделок с недвижимостью и акциями. «Это обусловлено тем, что многие предприниматели просто не успевают самостоятельно разобраться в турбулентно изменяющемся законодательстве, появлении не только новых запретов или механизмов контроля и согласования, но и целых институциональных нововведений. Важным фактором является оперативное реагирование на такие запросы», — поясняет господин Филиппов.

Управляющий партнер юридической группы «Яковлев и партнеры» Андрей Яковлев добавляет, что есть много вопросов и о рисках менеджмента компаний, которые могут появляться в результате их действий в связи с принятыми санкциями (например, невозврат самолетов лизингодателям, иные нарушения международных контрактов). «По-

следствием работы в новой реальности также стал спрос на так называемые sanctions-driven deals: реструктуризация активов, релокация капиталов и бизнеса, изменение и расторжение контрактов», — указывает партнер BGP Litigation Дмитрий Базаров.

Популярными услугами стали также проверка иностранных контрагентов, открытие счетов за границей, привлечение консультантов из смежных областей для оценки финансовых рисков, говорит Наталья Колерова. Управляющий партнер You & Partners Евгения Зусман добавляет, что большим спросом пользуются и услуги, связанные с параллельным импортом, налаживанием новых цепочек поставок, релокацией бизнеса.

По словам госпожи Колеровой, также поступает много запросов по структурированию активов, изменению корпоративной структуры управления, анализу возможного банкротства и подготовке к нему. Вопросы корпоративного права стали особенно актуальными в связи с уходом из РФ ряда иностранных компаний, что повлекло запросы о сопровождении сделок по продаже или передаче их бизнеса, объясняет Андрей Яковлев. При этом управляющий партнер коллегии адвокатов «Юков и партнеры» Андрей Юков отмечает, что далеко не все европейские и американские компании полностью уходят с российского рынка: «Разрабатываются схемы, по которым зарубежные владельцы передают активы российским топ-менеджерам. При этом в любой момент смогут вернуть их себе обратно».

«После принятия закона в отношении компаний, прекративших работу на российском рынке по политическим мотивам,

возможен рост споров в корпоративном секторе», — прогнозирует господин Юков. «Я думаю, что новой услугой, которую мы можем предлагать, будет сопровождение интересов клиентов в рамках внешнего управления, если законопроект о внешней администрации будет принят», — указывает Андрей Яковлев. Госпожа Зусман добавляет, что сохраняется высокий спрос на услуги по банкротству, а также консультации по субсидиарной и уголовной ответственности предпринимателей и руководителей бизнеса.

Помимо этого, указывает господин Базаров, на высоком уровне остается нагрузка в сфере фармацевтики и здравоохранения — «это гуманитарная сфера, у которой есть определенная защита от санкций и их последствий». Также он отмечает спрос на консультирование в сфере трудового права в связи с прекращением работы иностранных бизнесов в РФ. Кроме того, «как всегда в кризисы», больше запросов поступает по делам о разводе, отмечает господин Яковлев.

«Государство и в условиях специальной военной операции продолжает бороться с коррупционными и экономическими преступлениями, и поэтому ситуация в нашей основной уголовно-правовой практике, как всегда, стабильна и предсказуема», — говорит управляющий партнер «Коблев и партнеры» Руслан Коблев. — К сожалению, показатели аналогичного периода прошлого года в правоохранительных органах никто не отменял, поэтому количество уголовных дел растет в рамках ожиданий». Кроме того, господин Коблев отмечает определенную нервозность в практике цифрового права: «Не-

которое время бизнес и криптосообщество наблюдали за продолжающимися спорами Минфина и ЦБ РФ о легализации в РФ майнинга и оборота криптоактивов. В июне—июле этого года ждем активного изменения законодательства в этой сфере». Андрей Тимчук также указывает на некоторое снижение запросов по антимонопольным и налоговым спорам, «потому что бизнес ждет развития ситуации, а государство пока немного снизило административное давление».

Как изменились клиенты

По оценке Руслана Коблева, государство так или иначе старается помочь госкорпорациям, вводя меры защиты компаний из стратегических отраслей. Впрочем, в некоторых фирмах видят повышение спроса на юрслуги и с их стороны. «Мы отмечаем увеличение количества клиентов, так или иначе связанных с государственным участием, но вряд ли это связано с текущей ситуацией. Скорее сказывается успешно выполненная ранее работа, а запросы чаще касаются оптимизации корпоративных отношений внутри холдингов», — говорит Никита Филиппов. Наталья Колерова добавляет, что со стороны госсектора вырос спрос на помощь в связи с уголовно-правовыми рисками. Алексей Городиский отмечает «активную работу государственных и окологосударственных компаний, привлекающих на свои проекты консультантов», в то время как клиенты из частного сектора, по его оценке, «занимают осторожную, выжидательную позицию».

Управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры» Максим Кульков обращает внимание на снижение числа обращений от западных клиентов: «Многие в принципе пока остерегаются вести споры в иностранных судах, связанные с участием российских компаний, так как многие из них под санкциями, а прочие могут попасть под них в будущем. Во многих странах оказание юридических услуг подсанкционным лицам требует специального разрешения». Евгения Зусман отмечает отток крупных зарубежных клиентов, которые останавливают производства в России, а также снижение запроса на консультантов от среднего и крупного российского бизнеса, которому пришлось временно заморозить свои проекты.

Впрочем, работы у юристов меньше не стало. Появились запросы по новым проблемам, связанным с приостановлением контрактов западных компаний с российскими партнерами, с выводом из состава иностранных участников и обходом санкций, приводит примеры господин Кульков. «У клиентов из частного бизнеса возрастает потребность в юридическом сопровождении бизнеса в восточном полушарии. Клиенты ищут связи на рынках СНГ, бывших стран СССР, юго-восточной Азии и арабских стран», — делится наблюдениями Андрей Яковлев. Про спрос на альтернативные зарубежные рынки говорит и Руслан Коблев: «Определенная часть наших клиентов пытается приспособиться к новым реалиям ведения бизнеса, есть запросы на помощь в открытии представительств в Дубае для корректировки цепочек поставок товаров в Россию». c15



Crystal. Clear.



@lidingslawfirm

Кристалльно ясно о правде
на нашем канале в Telegram

*Кристалльно. Ясно

Реклама 12+

Review

10
ЛЕТ
RBS

«Оставьте невозможное нам»

RBS — под таким названием десять лет назад друзья — выпускники МГУ основали собственную консалтинговую компанию. Работая в необычном для рынка формате четырех дивизионов — юридического, коммуникационного, финансового и цифрового, она закрывает почти любые потребности бизнеса. О стимулах выбирать только сложные проекты и создавать новое, о том, почему будущее за молодыми и как многопрофильность помогает выстраивать с клиентами долгие отношения, «Ъ» рассказали партнеры **Ашот Серопян, Дмитрий Емельянов, Анатолий Шашкин и Павел Русецкий.**



Ашот Серопян

— интервью —

— История RBS началась десять лет назад: 14 ноября 2012 года вы с партнерами официально зарегистрировали компанию. Что побудило вас принять такое решение? Было ли страшно шагнуть в неизвестность?

АШОТ СЕРОПЯН: К идее создать собственную компанию мы шли довольно долго, но не было и дня, чтобы мы о ней пожалели. Страх мы тоже не испытывали: когда ты создаешь свою фирму, неизвестность, с одной стороны, отталкивает, но с другой — притягивает, потому что она дарит тебе шанс сделать что-то новое, лучшее, иначе, чем было прежде. В первую очередь нами двигало желание пойти неизбитым путем с точки зрения подхода к работе, принятия и порядка исполнения решений, и оно подстегивало к тому, чтобы брать только сложные истории.

Типовые проекты — это не наш профиль. Мы позиционируем себя как компанию, в которую нужно обращаться с трудными задачами, приходиться с безвыходными ситуациями, требующими нестандартных решений. Такие сценарии для нас наиболее интересны.

— В RBS существует необычное для юридической фирмы деление на четыре основных дивизиона. Как вы пришли к идее многопрофильности?

А. С.: Постепенно. Мы начинали с юридического дивизиона, через два года возник коммуникационный, еще через два года — финансовый, а четыре года назад, незадолго до пандемии, в ответ на запрос со стороны бизнеса мы создали дивизион цифровой трансформации. Юридический дивизион сегодня остается в авангарде по количеству сотрудников и практик, но три других «ветви» не меньше — в ряде проектов их роль часто бывает решающей.

Само разделение на четыре дивизиона произошло органично, эмпирическим путем: работая над проектами повышенной сложности, мы начали понимать, что одного лишь юридического инструментария для качественной работы нам недостаточно. Когда на проекте работает множество подрядчиков, это чревато коммуникационным хаосом: каждый тянет одеяло на себя, каждый важнее, чем другой... Классика жанра. Для слаженного результата люди должны трудиться в одной команде, быть звеньями одной цепи. Чтобы оптимизировать процесс внутренних и внешних коммуникаций клиентов, мы попробовали соединить юридический дивизион с коммуникационным, получили эффект wow и поняли, что мы хорошо делаем свою работу, но теперь сможем делать ее еще лучше.

Вскоре мы увидели, что соединения юридических и корпоративных коммуникаций работает замечательно, но не хватает финансовой экспертизы. Так появился финансовый дивизион, а позже, когда стало ясно, что любой сегодняшний бизнес, не имеющий цифровых решений, проигрывает в конкурентной борьбе, и дивизион цифровой трансформации. Необходимость их создания транслируется клиентам: когда клиент несколько раз подряд приходит к нам с одной и той же проблемой и ее системный характер становится очевидным, возникает дивизион.

Мы стремимся создать независимую компанию, способную комплексно закрыть любую потреб-

ность бизнеса. Такой подход полезен и клиентам, и нам самим: поскольку сотрудники RBS взаимодействуют в разных проектах не только с юристами, у них появляется понимание другой сферы, определенная экспертиза в ней. Такая консолидация идет компании только на пользу, рождает лучшее понимание между отделами.

— Какие юридические практики RBS сегодня наиболее востребованы на рынке консалтинговых услуг? На какие практики вы ожидаете всплеска роста в ближайшее время?

АНАТОЛИЙ ШАШКИН: У нас традиционно сильная арбитражная практика, с которой мы в свое время начинали компанию, с ней тесно связана практика банкротства. Также мы сильны в практиках антимониторинга права и государственно-частного партнерства: поскольку большинство наших клиентов относятся к крупному бизнесу, проблемы в этих сферах так или иначе возникают у всех, и с этой стороны мы наблюдаем постоянный приток заказов.

ПАВЕЛ РУСЕЦКИЙ: Из-за того что в этом году бизнесу приходится адаптироваться к серьезным изменениям в экономике, заметно усилился спрос на разрешение конфликтов и антикризисное управление. Запросы на due diligence и налоговое сопровождение также постоянно растут.

А. С.: Что касается перспектив, любая встряска ожидает влетает за собой повышение клиентского спроса в сфере M&A, банкротств, судебной и угольной практик. Это закономерный этап. Сегодня российская экономика находится на грани неминувшего перестроения, проходит непростой и интересный период с точки зрения вызовов, встающих перед правом и бизнесом: он задает нестандартные задачи, которые требуют нестандартных подходов. И наша многопрофильность позволяет предлагать клиентам весьма широкий спектр решений.

— Вы стали партнерами юридической фирмы в довольно молодом возрасте. Случается ли, что клиенты или коллеги более старшего возраста скептически относятся к вашему статусу?

А. С.: Юридический консалтинг подразумевает, что вы обладаете опытом не только с позиции ведения дел в формальной плоскости — в первую очередь вам необходим опыт жизненный. Я считаю его одной из ключевых составляющих успеха компании. Поэтому легкой скепсис подобного рода со стороны более старших коллег нормален, он нас никогда не смущал. Будущее в любом случае за молодыми: нестандартные решения чаще исходят именно от них, а человек среднего возраста вряд ли посмотрит на проблему под «сумасшедшим» углом, если это выходит за рамки накопленного им опыта. Не идти проторенным путем — это наше кредо. И с общей нашей главной задачей — задавать курс развития компании, при любых внешних условиях удерживая уровень стабильности и ее, и коллектива, — мы справляемся неплохо. (Смеется.)

— Вам это удается потому, что вы друзья?

А. С.: В том числе. Период притирок мы прошли больше десяти лет назад, еще на старте, и взаимопонимание и уважение у нас господствуют давно.

ДМИТРИЙ ЕМЕЛЬЯНОВ: Мы все не чужие друг другу люди. Ашота Серопяна я знаю с 2006 года — мы вместе учились с первого курса, партнер Анатолий Шашкин тоже наш однокурс-



Дмитрий Емельянов



Павел Русецкий

ник. Наша «сыгранность» приобреталась не в процессе работы, а существовала изначально, и удовольствие от дружеского общения в дальнейшем наложило на взаимодействие по рабочим вопросам. Я присоединился к RBS в 2017 году, уже имея адвокатский статус. К тому моменту я знал, что коллеги создали свою компанию, а они знали, что я веду интересные проекты: в 2015 году мы стали сотрудничать, поняли, что доверяем друг другу, и в конце концов решили объединиться.

Наш профессиональный драйв во многом обусловлен тем комфортом, с которым мы вместе решаем интересные задачи. Кто-то считает, что дружеские отношения вредят рабочим, но наш пример убеждает меня в обратном. Для обычного сотрудника работа ставится на паузу с окончанием рабочего дня: захлопнул дверь — и хоть трава не расти, за исключением случаев, когда перед ним стоит невероятно интересная задача или руководителем умело использует метод кнута и пряника. В нашем же случае речь идет об ответственности друг перед другом, и не подвести товарища, который на тебя рассчитывает, — это более чем мотивирующий фактор. Мы все кардинально разные, но благодаря нашей разности до сих пор сохраняем свежесть взглядов, идей и обсуждений. Этот рабочий комфорт мы стараемся экстраполировать на сотрудников. Конечно, мы сталкиваемся с проблемой роста — понятно, что при быстром масштабировании фирмы трудно сохранять изначальноную камерность, но живые дискуссии в нашем коллективе присутствуют всегда, да и неординарные рабочие задачи не дают потерять драйв и погрузиться в рутину.

— Насколько вы с партнерами взаимозаменяемы в проектной работе?

Д. Е.: В RBS в каждый рабочий вопрос погружены одновременно несколько партнеров, и мы полагаем такую модель работы правильной: условно говоря, придя на встречу с клиентом в полном составе, мы можем услышать разное и общее участие в проекте позволяет взглянуть на проблему комплексно. Кроме партнеров — проводящих функциональных единиц есть и реализующие единицы в лице старших юристов по направлениям и рабочих группам.

— Сегодня в компании работает более 100 сотрудников. Каким образом вы подбираете кадровый состав и формируете команду?

Д. Е.: Мы стараемся искать кадры в рамках университетского сообщества. МГУ — наша альма-матер, с этим вузом у нас давние, плотные партнерские отношения, и его выпускниками являются около 90% коллектива компании.

П. Р.: Кроме того, в 2022 году мы провели на базе Центра международных конкурсов по праву МГУ первые пробные семинары по профориентации. Ирония в том, что проект альтруистичен и эгоистичен одновременно: проведение подобных спецкурсов во время обучения студентов на факультете позволяет отбирать самых талантливых кандидатов в кардинально экономит наше время при их собеседовании, приеме на работу и последующей адаптации к профессии. То есть польза таких образовательных программ обоюдна: на них мы рассказываем ребятам о наших стажерских программах и получаем юристов. Мы планируем превратить этот проект в полноценный курс на юридическом факультете не только МГУ, но и ВШЭ, МГУА и МГИМО. На юридическом рынке и рынке труда в ближайшее время будут происходить колоссальные изменения, и мы считаем, что молодому поколению важно помочь сориентироваться.

Д. Е.: К нашим стажерам мы относимся очень лояльно и гибко подходим к их рабочему времени: согласовываем время отпуска, делаем плавающий график, который не мешал бы учебе. Мы сторонники поговорки «Назвался груздем — полезай в кузов», но не стремимся выжать из них все соки — просто есть задачи, на которые мы нанимаем стажеров с учетом необходимости.

Студенты приходят в RBS на летнюю практику, а потом, уже с дипломом, возвращаются на работу — сейчас, например, три наших стажера ушли на летнюю сессию. Конечно, новое поколение выпускников чуть-чуть отличается от предыдущих, но тем не менее мы всегда находим общих знакомых и для выпускников МГУ в RBS создана комфортная рабочая обстановка.

Кстати, в образовательных мероприятиях у нас активно участвуют не только партнеры, но и сотрудники: в этом году сразу несколько старших юристов RBS проводили разно-



Анатолий Шашкин

образные лекции, в том числе спецкурсы для школьников старших классов, связанные с профориентацией и выбором вуза.

— Текущая политико-экономическая ситуация серьезно встряхнула рынок правового консалтинга, в том числе из-за ухода иностранных компаний. Намерены ли в RBS сегодня расширять штат?

А. С.: Мы делаем большую ставку на то, чтобы компания развивалась без остановок, и кадры играют здесь одну из ключевых ролей. Коллектив подбираем тщательно и долго — это процесс непростой, но благодаря скрупулезному подходу текучка кадров в компании отсутствует.

Помимо профессиональных качеств кандидата для нас важен вопрос о том, как долго он намерен сотрудничать — вариант, при котором человек планирует проработать в компании год или два, нам и интересен, мы предпочитаем говорить о средние- или долгосрочных перспективах.

П. Р.: Сегодня на рынке огромное количество талантливых и опытных людей, и нам интересно пообщаться со всеми, ведь многие наши контакты, деловые и текущие, сформировались как раз на собеседованиях: начиная общаться с людьми в целях замещения ими рабочей позиции, мы продолжали взаимодействие уже как товарищи, сотрудничая по бизнес-вопросам.

Ядро нашей команды сформировано давно и прочно, мы трезво оцениваем собственную нагрузку и в зависимости от потенциальных и реальных проектов доукомплектовываем команду. Сейчас потребности в кадрах нет, но хорошие резюме мы, конечно, просматриваем. Одно из преимуществ RBS: если мы понижаем, что по духу и экспертизе человек наш, то принимаем его на работу, даже если готового проекта, в котором необходим его опыт, пока еще нет. Любой юридический проект, как и качественный набор сотрудников, длителен по времени, поэтому мы считаем правильным инвестировать в нового сотрудника и знать, что в перспективе сумеем взять крупную и интересную историю, потому что у нас уже есть для этого «мускулатура».

— Кто ваши клиенты и по какому принципу в компании выстраивают отношения с ними?

А. Ш.: Клиенты RBS — представители крупного бизнеса, которые хотят системных партнерских отношений для решения стоящих перед ними сложных задач. С точки зрения среза отраслей экономики это практически весь российский бизнес: добывающий, экспортирующий, торговый.

А. С.: Нам интересны эксклюзивные, редкие проекты, и мы стремимся работать с клиентами вдолгую, поэтому воспринимаем их как своих долгосрочных партнеров. Такая стратегия обеспечивает надежность и стабильность работы. Уникальность российской экономики в том, что с кризисами она сталкивается регулярно, и понятие «быть с клиентом в партнерских отношениях» означает для нас смотреть на его сложную ситуацию так, словно это наш собственный бизнес.

Иногда решение выйти в судебный процесс кажется самым простым — а для нас, как юристов, даже более выгодным, но всегда существует риск, что клиент изначально сформулировал проблему неверно и на деле она заключается совершенно в другом. Под «партнерством» мы понимаем подход, при котором мы

смотрим не на конкретную задачу, за которую нам должны заплатить, а полностью изучаем периметр бизнеса, ставим для себя правильную задачу и вместе с заказчиком решаем ее оптимальным путем.

— Как клиенты приходят в RBS?

П. Р.: Мы как хорошее кино: нас рекомендуют, но не потому, что мы, к примеру, попросили благодарственное письмо, а от души. Поскольку мы обычно помогаем клиентам не по единичному поводу, а сразу по ряду вопросов, им хорошо известны наши компетенции, и они вспоминают о нас, когда кто-то из круга знакомых испытывает аналогичные трудности. Учитывая, что мы общаемся с авторитетными и состоявшимися людьми, собственниками бизнеса или первыми лицами компаний, к мнению которых прислушиваются, такая рекомендация стоит, наверное, всей нашей репутации. Поскольку ожидания заказчиков полностью совпадают с нашей экспертизой и они понимают, что мы не оставимся, пока не решим их проблему, поток клиентов практически бесконечен и в последние годы мы растем буквально по экспоненте.

А. Ш.: Наша главная задача — решить задачу клиента максимально комфортно, и, как правило, такое отношение возвращается. Работа вдолгую позволяет нам быть гибкими.

— Десятилетие компании — это, несомненно, яркая веха в ее истории. Есть ли события, не уступающие ей по значимости?

Д. Е.: Конечно, важнейшим этапом стало само основание компании. Яркими бы назвал и 2018–2019 годы: в этот период компания быстро росла, мы масштабировались как по весу и объему проектов, так и по численности сотрудников — именно тогда мы сменили локацию офиса и переехали в «Сити». Кроме того, с началом бурного роста мы решили, что пришло время заявить о себе, и заметно нарастили публичность.

А. Ш.: К вехам я отношу и присоединение новых дивизионов. Вместе они дают синергию, обогащают работу в плане не только инструментария, но и связей, опыта и разнообразных возможностей.

Еще один важный этап — постепенное появление проектов, в которых мы «сами себе клиенты», то есть одновременно выступаем исполнителем и заказчиком, инвестором-бенефициаром. Соинвесторами мы становимся, если получаем вознаграждение за работу или видим возможность интегрироваться в другой бизнес по пути «экосистем», используя свои знания и опыт для его развития — это касается как крупных сегментов рынка, так и небольших ниш.

Проекты, в которых мы сами участвуем, — это немного иная деятельность, она интересна и зачастую более прибыльна: глубокое погружение в отрасль клиента позволяет развивать проект с одновременным ростом капитализации. Инвестиционное направление мы планируем стабильно усиливать.

Самое интересное в нашей работе — то, что мы постоянно что-то строим. Докручиваем старое, модернизируем, постоянно находимся в процессе создания. Хотя нашей основной специализацией является юриспруденция, мы не замыкаемся только на ней: базовый вектор консалтинга, конечно же, сохранится, но при этом мы уверены, что уже завтра начнем придумывать новое направление и проекты и реализуем их.

Review

Comply.

Игнорировать нельзя устранить

Контекст для ведения бизнеса стремительно меняется, и потребность в privacy-комплаенсе растет на глазах. Трансформация процессов и ИТ-систем в связи с локализацией «софта и железа», изменение цепочек поставок, цифровизация рутинных процессов ради экономии, новые угрозы атак privacy-экстремистов и конкурентов, увеличение ответственности и административной нагрузки на бизнес — весь этот комплекс факторов увеличивает спрос на комплаенс. С другой стороны, этот же контекст означает сокращение финансовых и кадровых ресурсов на обеспечение комплаенса. А значит, теперь нужен максимально эффективный комплаенс: необходимо устранить критичные для бизнеса риски, все иные можно «припарковать». Независимо от риск-аппетита критичные — это те риски, которые влекут для бизнеса незамедлительные проблемы или попросту могут дорого стоить. О том, как эффективно устранять уязвимости без проведения дорогих аудитов, рассказывает **Артем Дмитриев**, руководитель комплаенс-бутика Comply.



Бреши в процедурах реагирования на запросы субъектов

Сегодня, когда увеличивается активность privacy-экстремистов, появляются коллективные иски и становится возможным кратное увеличение штрафов, крайне важна способность реагирования на запросы субъектов. Для этого требуется наличие DSR-процедуры, которая отвечает на следующие вопросы: по каким каналам компания получает запросы субъектов, что и кому нужно сделать при их получении и как это сделать оперативно.

Конечно, важен не столько формальный документ, сколько отлаженный бизнес-процесс. Однако 70% компаний, опрошенных нами в начале года, никогда не проверяли, насколько они способны обработать такие запросы. Обычно в компаниях есть локальные акты об обработке данных, где среди прочего упоминается возможность запросов. Но этого недостаточно.

Компании не учитывают, что субъекты могут направить целый ряд запросов с разными сроками и требованиями к исполнению для каждого из них. Более того, недавно появился новый вид запросов: по требованию клиента придется обособно учитывать необходимость сбора данных, и что, к сожалению, на письменный запрос можно ответить в течение семи дней, а если требование устное — то

немедленно. Очевидно, что без работающего процесса сотрудники компании попросту не смогут вовремя сориентироваться.

Кроме этого, зачастую субъекту доступно многообразие каналов для коммуникации с компанией. Хотя создание выделенного канала (например, privacy@comply.ru) повышает шансы получить запрос именно на него, субъекту ничто не мешает обратиться и по любому другому каналу, например воспользовавшись услугами колл-центра или заказной корреспонденцией. Такие запросы одинаково обязательны для компании, а потому процессы реагирования по всем возможным каналам должны быть настроены и, что важно, проверены на практике.

При получении клиентского запроса компании иногда запрашивают у него дополнительные персональные данные, чтобы убедиться, что к ним обращается тот самый клиент. Бывает, что такая просьба обоснованна, но чаще — нет. И это распространенная ошибка. Если клиент пишет вам с адреса e-mail, использованного им при регистрации, то, чтобы исключить его из рекламных рассылок, не стоит запрашивать дополнительную информацию для его идентификации. В противном случае это приведет к жалобам в ФАС и Роскомнадзор.

В последнее время Роскомнадзор уделяет таким процедурам при-

стальное внимание. Кроме того, проект изменений закона «О персональных данных» предлагает существенно сократить сроки ответов на запросы. Наконец, запросы субъекта — самый доступный инструмент атаки на компанию для privacy-экстремиста.

Неготовность к инцидентам с данными

Каждая компания хочет верить, что именно она избежит утечки данных. Тем не менее необходимо иметь четкий план действий на случай, если это все же произойдет. Особенно сейчас, с учетом участившихся утечек и усилившегося внимания общества и регуляторов.

Как и в случае с запросами субъектов, для предотвращения утечки важно наличие реального «боевого» процесса и распределения ролей, а не еще одного формального регламента. Прозрачные действия имеют здесь ключевое значение. Например, важно собрать фактуру как для защиты от претензий регуляторов, так и для корректной работы с пострадавшими клиентами и организации damage-control в публичном пространстве. Однако на практике мы видим, что в случае утечки компании теряются и не могут реагировать на нее оперативно, хотя счет идет на часы.

В этом году мы представляли при общении с Роскомнадзором две известные компании по результатам не менее известных утечек. Стало очевидно, что действует «презумпция виновности» бизнеса. Насколько это справедливо, особенно с учетом грядущего беспрецедентного увеличения размера ответственности для бизнеса, можно рассуждать долго, но чтобы не потерять все шансы на защиту в рамках административного и затем гражданских дел, нужно иметь заранее проработанную стратегию: оценки масштабов и публичности утечки до подачи заявлений в правоохранительные органы и выверенных ответов на запросы. Важно держать руку на пульсе — дополнительные инсайты появятся по результатам рассмотрения первых коллективных исков.

Разумеется, предотвращение утечек — это по большей части работа кибербезопасности. Однако privacy-комплаенс позволяет смягчить наносимый утечкой ущерб, например за счет сбора артефактов, подтверждающих добросовестность компании при внедрении и следовании процедурам защиты прав субъектов персональных данных (ПД).

Способы минимизировать риски

Даже если вышеуказанные моменты кажутся технически сложными или не самыми очевидными, именно они чаще других выступают триггером разбирательства с субъектами ПД, а затем и Роскомнадзором, а внешний наблюдатель выявляет их довольно

легко. Существует несколько рекомендаций, как избежать проблем.

Во-первых, крайне важен так называемый front-end комплаенс. Все, до чего могут дотянуться внешние пользователи, конкуренты или инспектор Роскомнадзора, должно быть максимально выверенным, ведь именно в публичном периметре больше всего рисков. В то время как недостатки во внутренних процессах или документах возможно выявить только в ходе выездной проверки, количество которых год от года сокращается, здесь же все на виду.

Front-end комплаенс включает все публичные и пользовательские документы, пользовательский путь (CJM), работу с запросами субъектов (DSR). Комплаенс внешнего периметра компании позволяет исключить порядка 90% рисков в сфере privacy. Чтобы его проверить и обеспечить, мы, пользуясь опытом коллег из кибербезопасности, проводим privacy-тест, суть которого в следующем. Тестируя внешний контур компании на предмет уязвимостей по всем возможным каналам коммуникации и векторам атаки, мы, как правило, находим массу именно уязвимостей. Они могут эксплуатироваться любым третьим лицом, а значит влекут критичные риски для компании. Однако закрыть их несложно. Притом что privacy-тест выявляет почти 90% всех рисков, он гораздо менее трудоемок в сравнении с полноценным аудитом.

Во-вторых, важно быть в авангарде выбора и внедрения новых ИТ-систем. Если не проверить комплаенс на ранних этапах и отдать эти вопросы на откуп бизнес-заказчика или ИТ, то велика вероятность пропустить «врожденную» privacy-уязвимость, дальнейшее устранение которой обойдется дорого. Проверьте самостоятельно или как минимум подготовьте для коллег чек-листы.

И последнее: если в компании нет отработанных контролей, то нет и возможности превентивно управлять рисками. В этом случае компания обречена на тушение пожаров вместо выстраивания полноценной системы управления privacy-рисками: то и дело обнаруживаются забитые и не согласованные с privacy-функцией лендинги, маркетинговые активности, формы сбора данных, новые провайдеры, получающие доступ к данным и не слышавшие про privacy-комплаенс. Отлаженная и рабочая система гораздо эффективнее, чем вовлечение ad-hoc. Поэтому privacy-функция нужна каждой компании. И это вовсе не обязательно FTE в роли ответственного за обработку персональных данных. Возможно режим drop-as-a-service и privacy-чемпионы в ключевых подразделениях компании. Опять же, такой формат privacy-функции гораздо дешевле, но позволит превентивно управлять рисками.

— практика —

Недостатки privacy-by-design в ИТ-системах

При выборе бизнес-систем (CRM, HRM, BPM и модного нынче кадрового ЭДО) важно заранее обратить внимание на их privacy-механизмы, чтобы потом не испытывать мучений, внедряя их в уже готовое решение. О чем речь?

Как минимум о дата-менеджменте. Большинство корпоративных ИТ-систем крайне редко поддерживают хотя бы минимальный функционал контроля сроков хранения данных: учетных записей, метаданных, документов и прочего. Обычно данные хранятся в системах так долго, насколько позволяет место на сервере, а после этого — еще и в бэкапах. И, конечно, такое бессочное хранение противоречит требованиям закона. В случае проверки Роскомнадзор обязательно проверит сроки обработки данных в системе.

Другой пример — дедупликация данных. Плохо настроенная CRM, получая заявку по каждому из каналов (от отдела продаж, с разных веб-форм на сайте, лендинга, из почты), каждый раз создает новую карточку клиента, не проверяя, заведен ли он в системе ранее. И если однажды клиент направит запрос на отзыв согласия и удаление своих данных, то его выполнение превратится в «увлекательный» ручной поиск всех его карточек в CRM. Что, в свою очередь, не всегда просто, ведь данные могут быть записаны в разных раскладках, с ошибками, карточек может быть попросту много. Такая ситуация легко приведет к ошибке — к примеру, сотрудник маркетинга отменит согласие на рассылку для

двух найденных вручную карточек клиента из трех существующих — тогда клиент продолжит получать рекламу и, вероятно, пожалуется на это в ФАС и Роскомнадзор. И наоборот: излишне агрессивная и непродуманная склейка лидов и карточек также влечет риски.

Абсолютное большинство CRM-систем и даже систем сбора согласий не содержат функционала управления согласиями в необходимом объеме. Но без этого функционала ценность собранной с таким трудом клиентской базы стремительно сокращается, ведь ее юридическая чистота не ясна. Почему? Например, не ведется учет различных оснований обработки данных, их версии. Более того, клиентские данные не привязываются к конкретным текстам договоров, политик, согласий. Представим, что клиент в привязке к его адресу электронной почты и телефону дал одно согласие, а в другом — адрес почты и регистрации. Когда срок первого согласия истечет, оставите вы его телефон, удалите все данные или не удалите никакие? Способны ли алгоритмы вашей CRM-системы автоматически отслеживать эти зависимости при истечении сроков действия согласий или договоров? К сожалению, для девяти из десяти компаний это риторические вопросы.

И это лишь точечные примеры — без базовых требований к локализации данных в России, обеспечению безопасности и т. д. Поэтому требования privacy-by-design, то есть «проектируемой приватности», надо учитывать непосредственно при выборе и внедрении систем, заранее обкатывая возможные кейсы с вендорами.

Юридический бизнес

Слияния и поглощения, санкционные риски и подготовка к возможному банкротству бизнеса

— состояние рынка —

Сами юристы тоже расширяют географию оказания услуг, открывая офисы в Средней Азии и арабских странах. «В связи с открытием офиса в Дубае у нас стало больше обращений от компаний и крупных частных клиентов, которые заинтересованы в вопросах релокации бизнеса из России, получения вида на жительство, изменения налогового резидентства, регистрации компаний и их администрирования, банковских операций, валютного регулирования и контроля, приобретения недвижимости и управления ею, семейного и наследственного планирования», — делится Дмитрий Базаров.

«В некоммерческой сфере мы отмечаем рост обращений, связанных с выходом иностранных учредителей из участия в некоммерческих организациях, ликвидации различных фондов с иностранным участием, обращений физлиц-нерезидентов по вопросам реструктуризации сделок с недвижимостью и акциями, изменения порядка оплаты, трудовых споров (на уровне консультаций), — рассказывает Никита Филиппов. — Также мы сейчас активно взаимодействуем с различными некоммерческими объединениями, проводя среди их членов бесплатные вебинары по наиболее актуальным юридическим темам».

Вынужденные слияния и поглощения

Одним из главных последствий ухода иностранных инвесторов из России ожидается продажа их бизнеса российским владельцам и, соответственно, всплеск сделок M&A. Андрей Яковлев уточняет, что «многое зависит

от того, какую стратегию выберут иностранные собственники своих дочерних компаний в РФ». «Мы ожидаем не только увеличения количества таких сделок, но и количества корпоративных конфликтов по тем же самым причинам», — говорит Наталья Колерова. Алексей Горюхицкий указывает, что строго формально число сделок M&A возросло, «но насколько это действительно M&A — вопрос риторический». Максим Кульков полагает, что рост таких сделок будет «временным — на год-два — и когда уйдут, кто хотел, все встанет».

«Многие иностранные компании какое-то время выжидали, но невозможно выждать вечно. Пришла пора решений», — констатирует Андрей Тимчук. По его оценке, уходя, иностранцы чаще всего не бросают бизнес, а передают его независимому российскому покупателю либо менеджменту, часто с условием обратного выкупа. Господин Тимчук указывает, что раньше такие сделки проводили преимущественно ильфы, теперь же покупатели более активно привлекают для этих целей российские юридические компании.

Впрочем, по словам партнера VEGAS LEX Евгения Родина, сейчас ситуация меняется на довольно категоричный уход иностранных инвесторов: «Если поначалу еще рассматривались различные варианты мягкого ухода с возможностью позже вернуться, то сейчас наблюдается тренд категоричной продажи или активов, или компании в целом».

Кроме того, Никита Филиппов отмечает вместе с ростом числа слияний и поглощений «непропорциональное увеличение нагрузки на самих юристов в области договорного права и M&A»: «Теперь приходится учитывать не только классические риски, но и санкцион-

ные и антисанкционные ограничения, постоянно анализировать решения госорганов, например в части получения разрешений на совершение сделок с иностранными элементами из недружественных стран».

«Также увеличилось количество сделок внутригрупповых, направленных на устранение из фактически российских холдингов технических иностранных компаний. На протяжении этого года мы ожидаем, что такого рода сделки будут составлять подавляющее большинство, поскольку для классического M&A необходима стабилизация обстановки, возможность осуществлять долгосрочное планирование», — указывает Дмитрий Базаров.

Что будет со спросом и ценами

Перспективы рынка и ситуацию со спросом на юрслуги к концу текущего года опрошенные юристы оценивают по-разному. Андрею Тимчику будущее юридическое бизнеса видится «довольно туманным»: «Грядущий спад в экономике не пройдет мимо нас. Когда санкционная история немного устаканится и сопутствующие ей вопросы будут разрешены, юристы столкнутся с тем, что денег у клиентов стало меньше, а сами клиенты стали больше экономить». «Пакет регрессивных преобразований вызвал волну спроса на юрслуги», — соглашается Максим Кульков. — Но регресс на то и регресс, что не может долго двигать рынок. К концу года начнется затухание активности». «Понятно, что какая-то часть поручений вызвана сиюминутными потребностями, которые пройдут, но уже сейчас можно спрогнозировать, что большая часть новой работы будет еще долго кормить юристов», — говорит и Денис Архипов.

Андрей Яковлев уверен, что работы у юристов будет много, но оплата услуг будет снижаться. «Позитивных инвестиционных проектов будет в разы меньше, а дел, связанных с экономическими последствиями кризиса к концу года, видимо, будет много. Таких, как споры о нарушении обязательств, возврат долгов, оспаривание сделок, борьба за активы, в том числе успешных с рынка иностранных компаний», — прогнозирует он.

Наталья Колерова тоже настроена пессимистично: «Мы ожидаем уменьшения количества консультантов, с одной стороны, и увеличения разрыва между ними, с другой стороны. Первый полюс, вероятно, сможет обслуживать текущие и обычные запросы бизнеса, а второй полюс будет представлять собой небольшое количество компаний, обладающих экстракомпетенциями». По ее мнению, сегодняшние правовые нормы перестают соответствовать изменившимся условиям и обстановке, в связи с этим возникает риск, что право перейдет на «понятийное регулирование», по крайней мере на первом этапе. «В таком случае привлечение юристов будет крайне необходимо, поскольку распространятся неформальные письменные соглашения, протоколы о намерениях, а также устные сделки, вырастет количество споров в судах. Юристы призваны вернуть регулирование отношений сторон в нормативное русло, но при этом обеспечить гибкость», — рассуждает госпожа Колерова.

Андрей Юков к концу года ожидает больше сделок по реструктуризации и продаже бизнеса, а также увеличение количества банкротств, несмотря на мораторий. «Ситуация такая, что компании сами могут подавать на

банкротство — это и будет происходить в связи с ведением санкций в отношении нашей страны», — поясняет он. «Юридические фирмы будут диверсифицировать портфель клиентов и практик, чтобы сохранить общую устойчивость и активнее реализовывать потенциал кросс-продаж. Будут тщательнее контролировать расходы и эффективнее работать», — добавляет Дмитрий Базаров.

Никита Филиппов, кроме того, надеется на то, что господдержка, которую смогли получить юрфирмы, существующие в форме ООО и АО и относящиеся к субъектам МСП, будет распространена и на традиционные адвокатские образования. В противном случае это «негативно скажется на конкурентоспособности последних ввиду отсутствия у них соответствующих предпочтений и налоговых льгот», подчеркивает господин Филиппов.

«В любое кризисное время наблюдается повышение конфликтности бизнес-среды», — отмечает Валерий Зинченко, что влечет повышенный спрос на хороших судебных юристов, в том числе по брачно-семейным вопросам. Делать какие-то глобальные прогнозы господин Зинченко не видит смысла, «поскольку геополитика их ломает каждый божий день чудовищными новостями из Украины». «Жизнь сложнее наших прогнозов. С учетом динамично складывающейся обстановки как внутри нашего правового поля, так и за его пределами, вероятность того, что какой-либо конкретный прогноз оправдается, средни игре в казино», — согласен управляющий партнер «Арибтраж.ру» Даниил Савченко. — Одно можно сказать с уверенностью: спрос на юрслуги никуда не исчезнет».

Анна Занина

Юридический бизнес

Рынок безраздельных рульфов

К концу июня российский юридический рынок можно смело назвать рынком рульфов (Russian legal firm). Спецоперация на Украине привела к массовому исходу ильфов (International legal firm) из РФ и началу глобальной трансформации структуры юридического бизнеса. Впрочем, иногда уход зарубежного бренда на деле был лишь «сменой оболочки», под которой команда оставшихся российских юристов продолжила оказывать своим клиентам услуги. Между тем в воздухе повис целый ряд вопросов: вернутся ли ильфы, смогут ли российские юрфирмы заместить их, станет ли юридический рынок РФ более конкурентным.

„Ъ“ поговорил со старыми и новыми рульфами об их собственном будущем.

— перспективы —

Начало трансформации

С одной стороны, юристы пытаются работать как раньше. «Наш рынок после февраля делает вид, что он не изменился: продолжаются какие-то профессиональные ивенты, конференции, идет работа, которой, кстати, стало намного больше. Но это, на мой взгляд, далеко не всегда умелая надетая маска нарочитой бравады, под которой иногда скрывается растерянность и непонимание, что же делать дальше и что делать в принципе», — говорит старший партнер коллегии адвокатов Pen & Parer Валерий Зинченко.

«В отличие от многих других сфер жизни, юридические фирмы всегда довольно быстро реагируют на изменения. Это обусловлено тем, что юриспруденция в России — достаточно закаленный законодателями институт, это наиболее динамично меняющаяся сфера деятельности. Юристы за последние 30 лет привыкли жить в состоянии „бульющего потока“, — указывает заведующий бюро адвокатов «Де-юре» Никита Филипов. Он отмечает, что компании, ориентированные на внутренний рынок, претерпели значительно меньше изменений, чем те, основную клиентуру которых составляли иностранцы.

С другой стороны, не замечать глобальных изменений уже невозможно — в сфере консалтинга, в том числе юридического, уход из РФ крупных иностранных фирм произошел быстро и почти одновременно. «Рынок услуг, как и реальный сектор, переживает масштабную трансформацию. Зарубежные санкции, экономическая и правовая неопределенность — все это подтолкнуло некоторые иностранные бизнесы уйти из России», — констатирует управляющий партнер ALUMNI Partners Николай Вознесенский. Управляющий партнер адвокатского бюро КИАП Андрей Корельский сравнивает происходящее с «ускоренным курсом импортозамещения»: «Национализация элит российского юридического рынка сейчас в самом разгаре. То, что не удалось „ястребам“ по выдавлению иностранного консалтинга через различные проекты реформ за последние десять лет (в том числе по адвокатской монополии), где ильфам места на российском рынке почти не оставалось, сделала спецоперация за пару месяцев, причем кардинально».

В результате «российский рынок юридических услуг, который с самого начала был сформирован при самом активном участии междуна-

родных юридических фирм, впервые становится рынком национальных фирм», подчеркивает Николай Вознесенский. «Мы видим, что на фундаменте заявивших о своем уходе ильфов вырастают новые компании», — отмечает управляющий партнер «Пепеляев Групп» Сергей Пепеляев. — Они, с одной стороны, лишлись яркого международного бренда, но, с другой стороны, больше не ограничены политикой штаб-квартиры, а значит, готовы работать с подсанкционным бизнесом».

Впрочем, по его словам, часть компаний, организованных из бывших ильфов, не скрывает своих связей с материнскими компаниями, придерживаясь «политики отказа от работы с российским госсектором». Управляющий партнер «Арбитраж.ру» Даниил Савченко тоже указывает на то, что уход ряда ильфов был скорее «декларативным», поэтому «пока тектонических сдвигов не случилось». По его мнению, наблюдаемый процесс в целом и характерное для него «несоответствие формы содержанию», являются «закономерным итогом событий, начавшихся еще в 2014 году, поэтому какой-то критической динамики в ближайшее время предвидеть не получается».

«Ильфы в смысле офисов иностранных фирм, наполненных иностранными юристами, консультирующими по иностранному праву, давно перестали существовать — к концу 2010-х большинство успешных ильфов стали работать вполне автономно, силами локальных партнеров и команд. Другое дело, что с уходом иностранного бизнеса меняется количество и качество клиентов», — рассуждает управляющий партнер юрфирмы Lidings Андрей Зеленин. Он считает, что это «лишь начало трансформации» юррынка, поэтому осторожен в оценках и прогнозах: «Как минимум надо дождаться реакции отраслевых регуляторов — получим ли мы новый повод для закручивания гаек или происходящее станет шансом выстроить регуляторные профессии с чистого листа».

Судьба бывших ильфов

Уход с рынка ильфов российские юристы оценивают неоднозначно. «Еще задолго до текущих событий в начавшейся дискуссии о «локализации» юридического рынка, когда власть только ставила вопрос о необходимости упразднения иностранного консалтинга в России, нам было очевидно, что возможный уход из страны зарубежных юридических фирм — это однозначно плохо», — подчеркивает Валерий Зинченко. С ним согласен управляющий партнер адвокатского бю-



ро «Бартолиус» Юлий Тай: «Ильфы были важной составляющей рынка, поскольку задавали своей работой высокую планку, которой почти достигли и многие отечественные юридические структуры».

При этом выход значительного количества участников, тем более сильных его представителей, с рынка господин Тай считает «вредным», но не видит в этом «никакой драмы», так как «подавляющее большинство юристов остались в стране и продолжают свою работу». Валерий Зинченко в этом плане более пессимистичен, указывая, что «наш российский рынок права слишком молод», а «иностранному консалтингу — это колоссальный опыт, знания, навыки и компетенция», у которого можно и нужно учиться. «Теперь же с уходом из РФ зарубежных юрфирм станет не проще, как многие думают, а тяжелее — профессионально равняться можно будет только на своих. А это дает абсолютно ложное ощущение, что ты уже всего достиг и все умеешь», — предостерегает господин Зинченко.

Тактику ухода ильфов выбирают разную. Так, уточняет Андрей Корельский, одни игроки полностью уходят с рынка, сокращая персонал и закрывая офис, другие же создают российское юрлицо с новым брендом, но со старыми связями, клиентами и персоналом. Как следствие, на рынке уже появились новые российские юридические бренды. Некоторые из них, например наша фирма ALUMNI Partners, представляют уже сложившийся коллектив, работавший ранее как офис международной юридической фирмы (имеется в виду BCLP Russia. — „Ъ“), — рассказывает Николай Вознесенский. — Другие созданы партнерами из разных компа-

ни. Есть и третьи, которые релоцировали сотрудников за рубеж и продолжают оказывать услуги оттуда».

Некоторые иностранные компании пока остались, но прогнозировать на долгосрочную перспективу их работу на российском рынке сейчас трудно, говорит управляющий партнер You & Partners Евгения Зусман. Например, уточняет она, остались Mazars (французская аудиторская и консалтинговая компания), Beiten Burkhardt и Roedl (немецкие аудиторские и консалтинговые компании).

Впрочем, по словам Андрея Юкова, некоторые международные юридические фирмы, которые уверяют, что ушли из РФ, просто реформировали российские офисы на партнеров: «Одни поменяли название компаний на схожее, другие вообще оставили прежнее, но как только санкции будут сняты, все вернется на круги своя». Даниил Савченко тоже указывает на «микрию некоторых ильфов под российские юрфирмы с сохранением штата и бизнес-практик прежнего игрока на рынке». Наибольший дисконфорт, по его словам, испытали юридические фирмы, связанные непосредственно с Украиной, «но в итоге и им, насколько нам известно, удалось сохранить с коллегами формат best friends, пусть и неформализованный».

Юлий Тай полагает, что «новые рульфы», переродившиеся из ильфов, «в своем новом обличии, скорее всего, будут оказывать юридические услуги приблизительно такого же качества, как и ранее». При этом Николай Вознесенский напоминает, что консультация по иностранному праву требует соответствующей квалификации: «Останутся ли такие специалисты работать в рульфах или будут развиваться кооперация между российскими и иностранными фирмами — это вопрос».

«Я убежден, что российские юридические фирмы способны полностью заместить уходящие ильфы. Во многих рульфах, как, например, в ЕПАМ, давно работают юристы, допущенные к иностранной практике, которые могут оказать поддержку в Москве по английскому праву или праву ЕС», — указывает Денис Архипов. За 30 лет своего существования рульфы набрались опыта, компетенций, экспертизы, улучшили свою корпоративную культуру и уровень сервиса и в этом плане могут даже иметь преимущества перед ильфами «с учетом понимания особенностей национального рынка», уверен и Сергей Пепеляев. Кроме судебного представительства в международных арбитражных спорах и помощи с международной финансовой отчетностью, Руслан Коблев не видит «явного преимущества ильфов перед рульфами». «И даже в указанных сферах не ожидаю серьезных проблем, так как, во-первых, в современных условиях количество таких кейсов

будет уменьшаться, а во-вторых, с ними справятся или переродившиеся из ильфов рульфы, или уже их зарубежные коллеги», — добавляет он.

Выживание и адаптация

Ожидания к концу года у юристов довольно сумбурные, но в целом они настроены оптимистично. Впрочем, остаются и проблемные моменты. Так, взаимодействие с иностранными коллегами, указывает Юлий Тай, происходит сейчас очень тяжело, поскольку «токсичность российских физических и юридических лиц весьма высока». С ним согласно большинство опрошенных юристов.

Денис Архипов рассказывает о случаях отказа иностранных юрфирм (особенно английских) от работы на российских клиентов, «даже если они не в санкциях и не являются PEP (politically exposed person — „политически значимое лицо“ — „Ъ“). Сергей Пепеляев говорит, что некоторые ильфы повели себя непрофессионально и неспрессом по отношению к своим российским клиентам: «Многие компании оказались брошенными на середине сделок или в идущих судебных процессах. Клиенты в ужасе пытались найти консультантов, которые бы за несколько дней включились в проект или суд». «Тем не менее нельзя сказать, что так поступают все иностранные юристы. Годами нарабатанные связи, сложившаяся сеть best friends позволяют находить профессионалов в разных юрисдикциях, которые готовы защищать права российских клиентов, несмотря на геополитический шторм», — подчеркивает господин Архипов.

В любом случае ближайшие три месяца, по мнению Андрея Зеленина, будут «временем выживания и адаптации». «Не думаю, что стоит ожидать тектонических сдвигов до начала нового делового сезона в сентябре. Самый существенный риск — эскалация конфликта и перевод экономики на военные рельсы. Но я оптимист и надеюсь, что к концу года мы придем в состояние большей определенности», — говорит он.

«Процессы трансформации еще не завершили ни с точки зрения создания новых фирм, ни переходов юристов и команд в уже существующие: более четкие очертания рынка мы увидим к концу года», — ожидает Сергей Пепеляев. К этому времени, полагает Денис Архипов, «стихнут рязь на воде, вызванная уходом ильфов, все более или менее устанутся». Юлий Тай предполагает, что главным трендом до конца текущего года будет «продолжение процесса почкования, атомизация юрфирм, поскольку такой процесс позволяет максимально сокращать постоянные затраты».

«Хотя предсказать, какие из новых юридических фирм смогут удержаться на плаву, сейчас очень трудно; на мой взгляд, выживут те, кто сможет оперативно адаптироваться к постоянным изменениям, ведь горизонт планирования ежедневно сокращается и решения надо принимать быстро», — заключает господин Вознесенский. «Уже очевидно, что рынок будет иным, — резюмирует партнер АБ „Андрей Горюхицкий и партнеры“ Алексей Горюхицкий. — Как оптимист, я вижу светлое будущее, в котором всем профессиональным участникам, имеющим давно сформированную на рынке высокую репутацию, найдется место. Но до этого счастливого момента длинный и непростой путь, который всем нам предстоит пройти».

Анна Запина,
Юлия Карапетян



GRIMALDI : ALLIANCE

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЛИННИКОВ И ПАРТНЁРЫ»

Объединение ведущих юристов в 50 странах мира

ВЕДУЩИЕ ПРАКТИКИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ:

- ▲ «Санкционное» право и комплексная правовая защита «подсанкционных» лиц в странах Европейского союза, Великобритании и США
- ▲ Гражданский и арбитражный процесс
- ▲ Международного коммерческого арбитраж
- ▲ Налогообложение и налоговые споры
- ▲ Финансовое и банковское право
- ▲ Уголовное право - white collar crime*
- ▲ Банкротство и исполнительное производство
- ▲ ESG-финансирование & Legal Tech**



123112, Россия, г. Москва,
Пресненская набережная, 8/1
ММДЦ «Москва-Сити»,
МФК «Город Столиц»,
башня «Москва», офис 215
+7 495 783 86 14, +7 495 783 86 15

Via Pinciana, 25
Rome, Italy
+39 06 45206220
Corso Europa, 12
Milan, Italy
+39 02 30309330

grimaldilex.com
linnikovandpartners.com
E-mail:
info@grimaldilex.com
office@leadcons.ru

* «Беловоротничковая преступность»
** LegalTech

Юридический бизнес

«Переход на личности — четкий показатель страха и слабости позиции»

Любой защитник, участвующий в разбирательствах внутри бывшей супружеской пары, знает, насколько эмоционально сложен этот процесс. Внимание прессы эту сложность только усугубляет. Помогая защитить и справедливо разделить семейные активы в матримониальных спорах, юристы часто оказываются людьми, на которых проигрывающий оппонент вымещает свою досаду. О методах информационных атак и стратегии защиты репутации юриста рассказывает управляющий партнер юридической фирмы БИЭЛ Филипп Рябенко.

— интервью —

— Во всех отраслях права, подразумевающих персональную защиту доверителя, оппонент часто воспринимает юриста так, словно тот — продолжение своего подзащитного, его личности и позиции. Делает ли такой взгляд уязвимым самого защитника?

— Такая проблема действительно существует и касается не только юристов по семейным спорам, в котором я отношусь. На мой взгляд, к лидерам по уязвимости можно отнести адвокатов по уголовным делам, а второе и третье места занимают юристы по семейному и корпоративному праву.

В семейных спорах супруги, как правило, понимают, что юрист может влиять на решение своего клиента по делу только частично, а окончательное слово все-таки остается за самим подзащитным. Более того, давление на юриста может привести к его смене, но саму причину конфликта не решит. Однако когда стороны находятся в стрессе — что естественно при затрагивании личных вопросов, рациональная оценка ситуации отходит на второй план, и их поведение становится реакционным. Как следствие, юристы, работающие в области семейного права, часто подвергаются нападкам в информационном поле со стороны оппонента, особенно если он пытается решить спор неправыми методами.

— Если в семейном конфликте участвуют состоятельные или известные люди, финансовые и репутационные ставки растут и усиливают внимание СМИ. Как это может сказаться на юристах сторон?

— Промежи бракоразводные процессы, конечно, интересны большому числу людей.

В подобных процессах супруги не всегда дают интервью: за них это часто делают их PR-службы или юристы. И порой цель комментариев не желание рассказать об истинном положении дел, а попытка привлечь внимание к «несправедливости», как ее понимает один из участников спора, и склонить общественное мнение на свою сторону. Случается, что в погоне за результатом юрист начинает искажать факты, что вызывает реакцию оппонента — так начинаются перепалки, приводящие к открытым оскорблениям в прессе или непосредственно в суде. Тем самым юристы превращаются в мишени для выражения агрессии и неудовлетворенности противоположной стороны, а медиапространство — в арену для выяснения отношений уже не только между оппонентами или бывшими супругами.

— Можно ли сказать, что попытка нанести юристу оппонента репутационный урон — это не только эмоциональное желание уколоть противника, но и продуманный шаг по «развалению» дела?

— Это как минимум попытка повлиять на команду юристов, которые ведут дело с другой стороны. Она не всегда приносит практический результат, но, к сожалению, совершенно точно «проходится» по имиджу защитников.

Яркий пример, не сходящий с полос всех СМИ и дающий массу контента всем социальным сетям по обе стороны Атлантики, — это недавнее разбирательство по делу о диффамации между актером Джонни Деппом и его бывшей женой Эмбер Херд. Не будем оценивать причины, по которым пара публично разбирала взаимные обиды — это уже сделал суд штата Вирджиния. Посмотрим на то, как пресса и простые обыватели словесно атаковали команду юристов Херд: в интернете поклонники актера называли ее главного адвоката Бенджамин Роттенборна «клоуном» и раскритиковали другого адвоката по делу, Элейн Бредехофт, заявив, что считают ее неприятной и некомпетентной. Кроме того, пользователи соцсетей активно обсуждали теорию, согласно которой Элейн на самом деле являлась давней поклонницей актера.



По мнению независимых юристов, комментировавших судебный процесс на YouTube, юридическая команда Эмбер Херд была в нем «очень компетентна», несмотря на масштабные насмешки и попытки общественности очернить репутацию адвокатов. Выводы о правоте каждой из сторон сделал суд, но очевидно, что бесконечные нападки на адвокатов Херд, усиленные тиражированием в СМИ, создавали иллюзорное восприятие определенности исхода этого спора и совершенно точно влияли на профессиональную репутацию защитников актрисы.

— Чем, по вашему мнению, можно объяснить такое поведение? Оно происходит, когда адвокат второй стороны исчерпал аргументы, или же свидетельствует о наличии целей вне самого процесса?

— Я считаю, что переход на личности — это всегда четкий показатель страха и слабости

позиции. Если вы уверены в результате, то у вас нет нужды «усиливаться» нападками на оппонента и его юриста. Как я уже говорил, информационные атаки на самого юриста со стороны оппонента в итоге редко влияют на исход процесса — чаще такое поведение объясняется вымещением личной обиды от состоявшегося или потенциального проигрыша дела. Когда какой-то вопрос на эмоциональном уровне становится для человека глубоко личным, желание сделать пусть даже полную глупость побеждает логику. Способы удовлетворения «эго» в таком случае могут быть самыми разными: от проклятия колес до публикации заказных статей. Наиболее распространенный вариант — попытки слить кажущийся таковым компромат и развязать открытую информационную войну, порой с участием PR-агентств.

— Когда противоположная сторона переходит грань допустимого и правомерного поведения уже и в отношении защитника, какую тактику этично выбрать для отражения атаки?

— Я сталкивался с давлением по ряду дел, бывших в моей практике. Самый распространенный прием — это слежка, которая проявлялась в попытках взлома телефона и почты, прослушке разговоров и наружном наблюдении. Дискомфортно, но не критично — наоборот, дисциплинирует и клиента, и мою команду. Я бы отнес ее к «позитивному давлению».

Случались и попытки переменить меня на свою сторону в корпоративном споре. В другом конфликте, семейном, по мне прошелся блогер, но основной уклон PR-заказа был все же направлен в сторону клиента.

Из недавнего — ряд заказных статей обо мне в сети, о существовании которых я узнал от приславшей их клиентки. Цель публикаций «попури» из вымышленных фактов о моей профессиональной деятельности заключалась в том, чтобы я отказался представлять интересы клиентки, кроме того, это была попытка воспрепятствовать огласке информации, компрометирующей ее супруга. Могут сказать, что выпады в мою сторону приводят к противоположному эффекту, поскольку добавляют дополнительной внутренней мотивации добиться справедливости для клиента. Поэтому интересы моей клиентки я продолжаю успешно представлять.

Что касается тактики, я рекомендую не уподобляться оппоненту и действовать в пра-

вовом поле. Если содержание публикаций, направленных против вас, очевидно вымышлено, то их можно игнорировать — про любого публичного человека можно найти в интернете тексты с попытками его скомпрометировать. В случае, если статьи вредят вашей репутации, содержат оскорбления или явные искажения фактов, можно и нужно требовать их удаления.

— Вопрос информационной безопасности и защиты репутации остается для юристов крайне чувствительным, но не до конца понятным с точки зрения управления им. Возможен ли здесь антикризисный план?

— Первое и самое важное — доверить информационное сопровождение по защите вашей репутации профессионалам, которые смогут предвидеть варианты развития ситуации и корректно вовлечь в процесс PR-службу клиента, выберут правильную коммуникационную стратегию и эффективно ее реализуют.

Второе: вы должны быть уверены в отсутствии компрометирующих вас фактов, как профессиональных, так и личных, во всех возможных базах, источниках и реестрах. Тот, кто будет гореть обидой и захочет вам навредить, приложит все усилия, чтобы отыскать их, так что пусть он не найдет ничего. Привлечь внимание СМИ можно, если вы абсолютно уверены в своей собственной позиции, когда есть достаточная поддержка со стороны доверителя и он согласен с предлагаемой вами стратегией действий.

Что касается материалов в прессе, следует обращать внимание на уровень изданий. Откровенно заказные статьи, признанные опровержить вас, разумный человек воспримет как заказной негатив, а серьезный потенциальный клиент сумеет и проверить содержание в них факты. Если ваша репутация чиста, то никаких доказательств этим публикациям приведено не будет. Я рекомендую уделять внимание авторитетным изданиям, сайту вашей фирмы и социальным сетям: там должны присутствовать материалы о делах, которые вы вели и которые освещались в СМИ, отзывы и рекомендации клиентов. Информацию о вашей правовой деятельности важно агрегировать и регулярно дополнять, чтобы потенциальный клиент мог сопоставить очерняющие публикации с реальным положением дел.

Российские владельцы капитала: quo vadis

— тенденции —

До недавней резкой смены геополитического курса российские владельцы капитала управляли инвестициями по традиционному сценарию: основной инвестиционный портфель размещали в европейских, прежде всего швейцарских, финансовых институтах, а сам капитал в той или иной пропорции — в международных финансовых инструментах (даже если они имели российский привязку, как в случае российских еврооблигаций). Но реакция западного финансового мира на обострение обстановки и последовавшие затем повсеместные ограничения капиталов из России показали, что риски использования зарубежной инфраструктуры оказались радикально недооценены. Партнеры практики частных клиентов юридической фирмы Tomashevskaya & Partners АНДРЕЙ ШПАК и НЕЛЛИ ТОМАШЕВСКАЯ рассказали «Ъ», что в этой ситуации делать российским владельцам капитала и как должна измениться их стратегия защиты активов.



Андрей Шпак

Еще недавно россияне использовали западные юридические структуры для управления инвестициями, защиты активов и наследственного планирования как в отношении финансовых, так и нефинансовых активов. Хотя в этой области российское законодательство начало обогащаться новыми правовыми конструкциями — наследственными и личными фондами, массового распространения они получить не успели.

Когда год назад звучали предостережения о том, что собственность на активы в западных банках становится все более условной, находясь во власти безымянного комплаенс-клерка, никто не ожидал, что этот негативный сценарий реализуется так быстро и катастрофическими для многих последствиями.

Диверсификация финансовой и юридической инфраструктуры

В последние месяцы первостепенной задачей для многих владельцев капитала стало использование разнообразных инструментов, чтобы обеспечить доступ к своим средствам в европейских банках. Это возможно не всегда — как в случае лиц и организаций, непосредственно попавших под европейские или американские санкции, но в отдельных

ситуациях были и остаются способы получить европейский ВНЖ, который бы позволил разблокировать или вывести средства из европейского банка в менее рискованные для россиян юрисдикции.

В этих целях стали актуальными открытие счетов и выстраивание финансовой инфраструктуры, которая сможет как принять средства, выводимые из Европы, так и обеспечить привычный уровень сервиса за пределами недружественных стран. Хорошие новости: невзирая на историческое игнорирование финансовой инфраструктуры западных стран, в мире остается немало юрисдикций, готовых работать с россиянами, в том числе с расчетами в рублях. Как правило, речь идет об открытии компаний и счетов в Дубае, Турции и ряде граничащих с Россией стран, например в Армении или Грузии.

Активизировалась и миграция юридических структур из Европы, где, например, с начала мая обслуживание трастовых структур с российскими учредителями или бенефициарами стало невозможным в более дружественные юрисдикции: от Дубая и Гонконга до Маврикия и Сейшельских Островов. Решения по структурированию владения активами через Кипр, БВО, Люксембург или Сингапур, традиционно «простые» и относительно дешевые по налоговым последствиям и стоимости реализации, по очевидным причинам уходят в прошлое.

Повышение устойчивости структур владения на разрыв

Структуры владения капиталом и защиты активов до геополитического обострения шли по пути все боль-

шей простоты и прозрачности. Этой тенденции прежде всего способствовал ужесточившийся банковский комплаенс, который повышал затраты и усложнял использование географически распределенных и менее прозрачных структур.

В новой реальности чрезмерная «централизация» структуры превращается в уязвимость. При разработке новых решений становится важнее «не класть яйца в одну корзину», распределяя риски по нескольким юрисдикциям, в том числе «зашивая» возможность оперативной миграции в новую юрисдикцию при возможном обострении обстановки уже на новом месте. Фактически новые структуры владения приходится строить по принципу распределенной сети (как в интернете), которая способна функционировать даже при разрушении одного из ее элементов.

Смерть «английского права»

Ограничения, введенные западными, прежде всего европейскими, странами в привязке к национальному происхождению, фактически похоронили миф о всемогущем и эффективном английском праве, якобы надежно защищающем законные интересы собственников активов.

Мало того, что активы повсеместно замораживались — а, если называть вещи своими именами, фактически конфисковывались — без каких-либо законных оснований (если не считать ими просто соответствующее желание властей) и в обход любых конституционных гарантий. Теперь россиянам перекрывают доступ к правосудию и возможности защитить свои законные интересы: многие английские и американские юристы отказываются обслуживать россиян — опять же исключительно на базе национального происхождения.

Российские инвесторы и так стремятся урегулировать договорные отношения между собой при помощи инструментов российского права и права иных государств, не привязанных к английским судам. А введенные ограничения эту тенденцию только усиливают.

Усложнение регуляторного ландшафта для платежей

Еще недавно большинство российских владельцев капитала, за исключением ограниченного числа лиц, уже находящихся под западными санкциями, мало приходилось задумываться о свободе движения капитала — рубль легко конвер-



Нелли Томашевская

тировался в любые мировые валюты, и капитал с минимальными ограничениями мог выводиться в любую страну мира.

В новой реальности внешние санкционные рамки сильно ужесточились, и гарантий, что получится провести платежи в валютах недружественных стран, больше нет. К этому добавились ограничения как на трансграничное движение

капитала в иностранной валюте, так и на сделки с иностранными контрагентами в недружественных государствах, введенные российскими властями.

Валютные ограничения на движение капитала сами по себе не катастрофа — в конце концов, наличие схожих ограничений никак не мешает динамично развиваться Китаю. Но они добавляют дополнительный слой, требующий специального управления и планирования со стороны владельцев капитала.

Фокус на инвестициях за пределами западных стран

Рублевые инвестиции в российский паспорт с учетом введенных ограничений будут играть все возрастающую роль, даже невзирая на традиционные инфляционные риски. Дополнительным плюсом (в моменте) является потенциально высокая дивидендная доходность после первоначального финансового шока, а также высокая вероятность восстановления роста фондового рынка в среднесрочной перспективе.

Валюты недружественных стран — причем не только США,

Евросоюза и Великобритании, но и Японии, Швейцарии и прочих — и привязанные к ним инструменты становятся рискованным выбором для российских сбережений. Хотя риски, связанные с этими инструментами, могут быть частично купированы инвестированием через инфраструктуру более «дружественных» стран, полностью их убрать нельзя. Поэтому можно ожидать роста интереса к инвестированию в «дружественные» рынки напрямую, без «западной» финансовой прослойки, например через Гонконгскую биржу, к инфраструктуре которой уже начали предоставлять доступ некоторые российские брокеры.

Снижение удобства и возможности инвестирования в западные финансовые инструменты, привязанные к реальным активам, делает более актуальными инвестиции непосредственно в сами эти активы: от недвижимости до золота и инвестирования в бизнес-проекты. Конечно, они имеют ряд недостатков (большие спреды, применительно к золоту — не самое удобное хранение, не очень комфортная ликвидность), но и риски конфискации при этом выглядят более низкими.

БИЭЛ

Полный спектр юридических услуг для частных лиц и корпораций с 1991 года

- №1 в области семейного и наследственного права
- Band №1 в области разрешения ключевых споров в сфере недвижимости и строительства
- Band №1 в области разрешения споров в сфере здравоохранения и фармацевтики

* по версии рейтинга юридических фирм издательства "Коммерсантъ"

Юридический бизнес

Форс-мажор все стерпит

Утверждение о том, что для сохранения душевного спокойствия нужно жить «сегодняшним днем», на глазах приобретает все большую актуальность. Но если речь идет об экономических спорах в суде или обсуждении юридических условий договоров, для формирования позиции полезно уметь оглянуться. Все новое — это хорошо забытое старое, особенно это касается кризисов с присущей им цикличностью. Партнер консалтинговой компании You & Partners **Евгения Зусман** — о том, что интересного можно найти в прошлых тенденциях российских судов по применению в договорах условий о форс-мажоре или списании неустойки по госконтрактам.

— мнение —

Изменение валютного курса и санкции — форс-мажор или нет?

Согласно правоприменительной практике, в недавнем прошлом суды отказывали в удовлетворении требований об изменении договора в связи с введенными в отношении РФ санкциями и их последствиями, финансовым кризисом, ухудшением показателей российской экономики, повышением курса иностранной валюты или стремительным ростом цен на ресурсы.

Показательно дело, в котором поставщик нарушил сроки исполнения контракта, заключенного с Минобороны РФ, на изготовление и поставку товара в военных целях. В качестве доказательства поставщик представил уведомление компании Rolls-Royce о том, что из-за введенных в отношении России санкций компания не может оказать услуги по настройке поставленной антикризисной системы, являющейся частью товара. Для исполнения контракта поставщику понадобилось время, чтобы найти и обучить аналогичных технических специалистов. В итоге суд признал, что санкции, введен-

ные Евросоюзом в 2014–2015 годах, являются форс-мажором. Важно отметить, что спор рассматривался в отношении не массового товара, а «эксклюзивного оборудования, не имеющего аналогов по техническим характеристикам и качеству изготовления в РФ». Кроме того, суд отметил добросовестное поведение исполнителя, который в оперативные сроки уведомил заказчика о форс-мажоре, представив все нужные документы и подтверждения.

Новая практика на пороге

С момента объявления специальной военной операции уже формируется новая, актуальная практика. Но позиции в ней пока представлены разные. К примеру, невозможность поставить оборудование из недружественных стран суды не всегда считают форс-мажором.

В следующем примере прокурор просил, чтобы суд обязал поликлинику оснастить свою лабораторию по установленным клинико-диагностическим стандартам. Представители поликлиники объясняли, что такое требование выполнить невозможно, поскольку часть оборудования производится на территориях недружественных госу-



ПРЕДОСТАВЛЕНА ЮРИДИЧЕСКИМ ЦЕНТРОМ

дарств и аналогов отечественного производства не существует — соответственно, возможности купить нужное оборудование у заказчиков нет. Суд отказался применять форс-мажор, так как истец не доказал, что исполнитель действительно искал аналогичное оборудование среди российских производителей или стран, не входящих в список недружественных.

В принятии решения о наличии или отсутствии форс-мажора этот аргумент нельзя считать единственным возможным, ведь стоимость и качество отечественного оборудования могут отличаться от заявленного в договоре, а поставка оборудования из другой страны заметно влияет на сроки исполнения обязательств по договору и нередко увеличивает его стоимость.

В другом деле поставщик обратился в суд, чтобы расторгнуть контракт на поставку асфальтобетонной смеси, поскольку в период действия контракта в связи с изменением политико-экономической ситуации возникли обстоятельства непреодолимой силы, которые привели к резкому увеличению

цен на нерудные материалы. Суд посчитал такое обоснование достаточным, чтобы расторгнуть контракт в связи с эпидемиологической обстановкой и введением ограничительных мер в 2022 году.

Момент, который не стоит упускать из виду: в случае, если у исполнителя заключен контракт с государством, важно учитывать риск его включения в реестр недобросовестных поставщиков. При этом попасть в реестр можно не только по причине некачественного или несвоевременного исполнения обязательств по контракту, но и, например, из-за отказа работать по договору с заказчиком, попавшим под санкции. Правительство РФ в недавнем постановлении №937 от 23 мая установило запрет на участие в госзакупках организаций, включенных в реестр из-за отказа исполнять обязательства по причине введения санкций в отношении заказчика.

Списать неустойку по государственному контракту

На практике государство предусматривает меры поддержки для различных отраслей экономики. Так, еще в 2018 году правительство утвердило порядок списания неустойки по государственным контрактам. Из-за дальнейшего существенного роста цен на строительные ресурсы и санкций, введенных в отношении РФ, порядок был распространен и на 2022 год.

В мае текущего года в Госдуму также внесли законопроект №92282-8 об антисанкционных поправках, который позволяет контрактам не исполнять обязательства по договорам, если введенные санкции сделали это невозможным. Сейчас документ находится на первом чтении.

Исходя из практики, которая предшествовала текущему году, можно сформулировать несколько рекомендаций. Важно помнить, что постановление правительства РФ от 4 июля 2018 года №783 о списании неустоек не действует автоматически, а любые обстоятельства, которые влияют на неисполнение контракта, нужно доказать и обосновать.

На практике может возникнуть спор, когда исполнитель соответствует всем требованиям для применения меры поддержки, а заказчик отказывается ему. В судебных спорах по этому вопросу нередко встречается ссылка на то, что заказчик самостоятельно принимает решение о возможности списания штрафных санкций и это не является его безусловной обязанностью. Подобная ссылка была в деле между департаментом информационных технологий города Москвы и ЗАО «КРОК инкорпорейтед» в отношении взыскания неустойки по госконтракту на выполнение опытно-конструкторских работ по созданию сервиса удаленного доступа к общегородским информационным сервисам ЕМИАС. В этом случае важно учитывать позицию Верховного суда РФ, указывавшего, что наличие спора относительно начисленной неустойки не должно оцениваться как условие, препятствующее списанию неустоек, поскольку подобные антикризисные меры были установлены специально для защиты поставщиков государственных (муниципальных) контрактов.

Рассматривая иск заказчика о взыскании штрафных санкций по государственному контракту, суд также вправе самостоятельно устанавливать наличие оснований для применения мер государственной поддержки.

Опыт предыдущих споров стоит учитывать и в новых экономических обстоятельствах — он поможет сформировать стратегию действий. Однозначно утверждать, что санкции или существенный рост расходов на выполнение договора будут признаны судом форс-мажором, нельзя. Чтобы усилить и аргументировать свою позицию в суде, полезно будет оценить, как конкретно на вашем проекте или договоре сказывается введение санкций. Затем стоит оценить, располагаете ли вы альтернативными способами исполнения обязательств по договору и насколько крупных затрат требуют эти альтернативы, а после — собрать необходимые доказательства.

Высокие технологии просят поддержки

— мнение —

Российская экономика находится под воздействием беспрецедентных санкций с 2014 года. В текущем году они существенно усилились, имея целью обеспечить России экономическую и технологическую изоляцию. Конкурентоспособность экономики и ее инновационное развитие определяют в том числе высокотехнологичные малые и средние предприятия (МСП). Российский партнер Grimaldi Alliance, основатель коллегии адвокатов «Линников и партнеры», ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных финансов Финансового университета **АЛЕКСАНДР ЛИННИКОВ** и доцент департамента мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета **ИРИНА АБАНИНА** отмечают: для того чтобы в условиях масштабных санкций в стране могли формироваться конкурентоспособные несырьевые секторы, нужны кардинально новые меры поддержки развития высокотехнологичных МСП и диверсификация их экспорта на новые рынки.



Александр Линников

ся около 20% ВВП (в других странах этот показатель составляет 50–60%).

Структура высокотехнологичной сферы экономики России во многом сопоставима с ведущими странами мира как по числу компаний, так и по занятости. Но пока что Россия существенно отстает по создаваемой добавленной стоимости на одну компанию и одного работника, что говорит о необходимости повышения эффективности высокотехнологичных секторов экономики. Однако на фоне общей низкой инновационной активности российских МСП в отдельных секторах все же есть конкурентные преимущества. Например, на общемировом фоне Россия отличается относительно более высокой долей стартапов в робототехни-

ке (21,3% всех технологических стартапов против 13% в мире в среднем), аэрокосмической промышленности (7,8% против 5,8%) и аддитивном производстве (5,4% против 4,3%). В последние годы динамично развиваются телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги. Новые масштабные экономические санкции прежде всего затрагивают высокотехнологичные секторы экономики, по итогу ограничивая доступ России к новейшим технологиям, оборудованию и компонентной базе. Особенно сильно это ударило по IT-отрасли: сейчас наблюдаются рост цен на IT-продукцию и масштабный отъезд программистов, а по ряду прогнозов объем российского IT-рынка в 2022 году может сократиться на 39%.

Каждый день выходит новости о том, что зарубежные технологические гиганты полностью или частично приостанавливают работу в России. Поставки продукции на российский рынок уже прекратили Microsoft, Apple, Intel, Samsung, HP, LG, Dell, Sony и многие другие, существенными проблемами для высокотехнологичного российского МСП обернется прекращение поставок полупроводников компанией TSMC. Одной из острых проблем развития высокотехнологичных МСП в условиях новых санкций является высокая импортность ведущих отраслей российской экономики. В ряде отраслей доля иностранной добавленной стоимости в конечном потреблении составляет больше



Ирина Абанина

половины, которая приходится при этом на так называемые недружественные государства. Переход на более дешевые аналоги иностранных комплектующих может негативно сказаться на конкурентоспособности российских МСП. В среднесрочной перспективе можно ожидать, что российский высокотехнологичный бизнес станет меньше зависеть от импорта, но в обозримом будущем проблема импортозамещения, несмотря на усилившуюся господдержку, полностью решена не будет. Российскую экономику ждет структурная трансформация на основе развития импортозамещающих производств и технологий, а также альтернативного импорта. По итогу МСП придется существен-

но корректировать свои бизнес-модели, перестраивая экономические связи и производственные цепочки. Одновременно на рынке возникнут новые возможности для бизнеса, поскольку освобождающиеся ниши будут стимулировать приход как действующих, так и новых компаний.

Новые экспортные возможности

В последнее время в совокупном экспорте МСП росла как доля несырьевой неэнергетической части, так и число предприятий — экспортеров этого сектора — в среднем на 5% в год, что свидетельствует о готовности российских компаний конкурировать на международных рынках.

Основной объект высокотехнологичного экспорта МСП — товары высокого передела: продукция машиностроения и химической промышленности, инструменты и аппараты. Однако в денежном выражении доля экспорта МСП в совокупном высокотехнологичном экспорте РФ составляет лишь 1%. Ключевая роль в развитии экспортного потенциала российских предприятий отводится господдержке приоритетных направлений высокотехнологичных производств, перечень которых широк: от литийонных аккумуляторов и фильтров для нефтяной, газовой и химической промышленности до композиционных нитей и приборов логистической навигации.

Российские высокотехнологичные МСП сегодня очевидно нужда-

ются в поддержке государства. Спосов им помочь довольно много — чтобы стабилизировать их финансовое положение, действенным вариантом может стать наращивание усилий по их кредитно-гарантийному обеспечению и страхованию. Хорошей мерой выглядит субсидирование и предложение дополнительных вариантов привлечения финансирования на льготных условиях. Еще один способ — диверсификация мер содействия экспорту высокотехнологичных МСП за счет развития экспортной экосистемы (в том числе цифровой) на более дружественных направлениях (ЕАЭС, СНГ, БРИКС, Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, Африка) с возможностью наращивания взаимной торговли в национальных валютах. IT-отрасли следует предложить больше возможностей по предложению уникальных разработок, которые помогли бы заместить зарубежные аналоги программного обеспечения, цифровых платформ и оборудования. Следует вести консультационную работу, содействовать обеспечению компаний критическим импортом, необходимым для высокотехнологичных производств МСП, расширять для них квоты по госзакупкам. Формирование более тесного и доверительного взаимодействия с субъектами высокотехнологичных МСП может быть достигнуто через анализ и обсуждение с ними приоритетных потребностей в ожидаемой поддержке.

Вопрос выживания

— мнение —

Юридический рынок меняется в русле глобальных трендов: он уменьшается, «иностранцы» и топовые игроки сдают монопольные позиции, клиенты сокращают партнерские пулы и бюджеты. Все происходит очень быстро, но считать эти изменения стихийными было бы ошибкой: сегодняшние процессы начались задолго до пандемии и внешнеполитических перемен. О том, кто в результате передела правовой отрасли станет бенефициаром, а кто — аутсайдером, рассказывает партнер RBS **ПАВЕЛ РУСЕЦКИЙ**.

Зарождение трендов

Стартовые предпосылки к сегодняшним изменениям возникли еще в кризисном 2014 году, когда появились явные признаки заката «тучных нулевых». Первыми это ощутили крупные международные игроки, и вскоре они стали более жестко оценивать риски, потеряв вкус к долгосрочным планам и проектам. Чуть позже аналогичные идеи посетили заказчиков из числа крупного (но не

крупнейшего) бизнеса. Компании, которые больше десяти лет были припаркованы в клиентских базах «больших юристов» и передавали на аутсорсинг более 80% правовых вопросов, сменили курс. Они начали сокращать бюджеты консультантов, усиливать собственные юридические департаменты и пересматривать алгоритмы правового сопровождения проектов.

Внутри топовых юридических компаний также запустились процессы сегментации: начался исход как отдельных юристов, так и целых групп. За последние пять-семь лет выходы из крупных компаний организовали несколько десятков юридических фирм «бутикового» типа и создали нишу правового консалтинга, доступного клиентам разного масштаба. Сейчас мы наблюдаем все эти процессы в ускоренной дерамотке.

Глобальные экономические подталкивания задали новую скорость и мощь процессам, которые до этого развивались в фоновом режиме. В итоге рынок поляризовался. Одна часть игроков отрасли теряет завоеванные позиции и стремится пережить турбулентные времена.

Вторая часть, десятилетиями ожидавшая своего часа, ощутила вкус момента и максимально активизировалась. Нетрудно предугадать, что первым предстоят дальнейшие потери, а вторые имеют все шансы улучшить свои позиции. Кого можно считать бенефициарами нынешнего глобального кризиса и что делать всем остальным?

Нишевые перспективы

В первую очередь от передела долей юридической отрасли выиграют крупные клиенты: в свое распоряжение они получат топовых юристов и управленцев, которые раньше даже не стали бы рассматривать предложения о работе в «инхаусе». Усиленные внутренние департаменты смогут обрабатывать текущие судебные истории, решать корпоративно-правовые вопросы, сопровождать сделки купли-продажи активов внутри групп и так далее. Даже при таком «золотом» обновлении юридических кадров затраты крупных компаний окажутся в разрыве, если не на порядок, меньше, чем обслуживание аутсорсинговых контрактов с международными юридическими фирмами.

Безусловно, отдельные проекты будут передаваться вовне, в том числе тем самым нишевым, «бутиковым» компаниям. В первую очередь это, конечно, уголовно-правовое сопровождение: уголовные адвокаты были востребованы и ранее, а в нынешние времена спрос на них еще больше возрастет. Им в работу будут отданы вопросы, связанные с крупными корпоративными конфликтами, выходящими за рамки судебных разбирательств. Такие задачи требуют одномоментной мобилизации большого количества ресурсов и компетенций — как правило, внутренними силами это сделать невозможно, и в этом случае привлечение консалтинговых компаний будет оправданно.

Делая ставки, стоит выбирать тех, кто заранее сформировал команды и сфокусировался на конкретной нише или, наоборот, вложился в мультидивизиональный и многофункциональный формат, то есть помимо классического консалтинга уделяет большое внимание направлениям GR, PR, инвестиционным перспективам, финансовым моделям и рискам.

Еще одна тема для аутсорса — правовое структурирование сде-

лок, проходящих по сложным схемам. Речь здесь идет о проектах, связанных с переходом активов между разными группами. «Иностранцы» активно уходят из России и продают свои доли местным компаниям и инвесторам.

Часто в подобных «мирных» договорных отношениях возникают судебные споры (например, как способ поставить точку в конкретном вопросе). Юридическое сопровождение таких многофакторных сделок в ближайшее время будет очень востребовано, и именно консалтинг нового типа лучше других умеет справляться с подобными задачами.

Если говорить о перспективе ближайших лет, то внешним юристам, несомненно, необходимо будет решать целый пул вопросов государственно-частного партнерства. В отсутствие иностранного капитала государство выступит в роли крупнейшего инвестора и будет стараться эффективно вкладывать деньги, например в инфраструктурные проекты с участием крупного бизнеса. Формат такого сотрудничества неизбежно приведет юристов к схемам ГЧП, которые обяза-

тельно будет реализовывать в принципиально ином масштабе.

Ставка на чужье

Нужно понимать, что рынок в буквальном смысле стоит на распутье: пока не ясно, сохранится ли верховенство правовых норм в регулировании общественных отношений или же вся система будет перестраиваться на какие-то новые рельсы. В таких условиях российский юристы, воспитанные на советской образовательной базе и кейсах 1990-х годов, имеют большое преимущество перед иностранными коллегами, привыкшими к более рафинированной юридической практике. И дело здесь даже не в особом опыте и знаниях как таковых, а в наличии правовой интуиции, возникающей из их основе. В ближайшие несколько лет выживут и разовьются те юридические компании, которые будут способны быстро опознавать реальность, интуитивно подстраиваться под меняющиеся порядки, предугадывать новые правила и принимать решения, руководствуясь внутренним чутьем. Именно такие решения в итоге принесут им новые проекты, лояльность клиентов и выгодные позиции на рынке.

Юридический бизнес

Карта нового рынка юридических услуг

ИД «Коммерсантъ» публикует исследование, посвященное изменениям на рынке юридических услуг в период активного введения экономических санкций в нынешнем году.

— исследование —

Исследование выделяет 19 областей юридической практики и отраслевой специализации, наиболее остро востребованных в контексте новой санкционной экономики. Редакция исходит из того, что любые значимые экономические процессы требуют качественного и всестороннего юридического сопровождения. На основании анализа данных, предоставленных юридическими фирмами, через призму областей спроса на юридические услуги за первый квартал текущего года исследование представляет ориентировочную карту консультантов по наиболее востребованным санкционным направлениям.

Каждая из 19 областей отдельно оформлена в общей матрице спроса с указанием проблематики, рекомендованных консультантов (от трех до пяти юридических фирм), мнений партнеров юридических фирм и кратким описанием значимых кейсов (от отсутствия в данном блоке до пяти проектов, в случае релевантности).

Область практики Банкротство

Правовая проблематика

В марте текущего года правительство РФ ввело тотальный мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлениям кредиторов. Введение моратория предполагает в том числе возврат кредиторам заявленных о банкротстве, не принятых до введения моратория и поданных после, приостановление всех исполнительных производств, неприменение мер принудительного исполнения в отношении должников, неназначение штрафных санкций в период действия моратория.

Оперативное решение правительства РФ лишило кредиторов возможности принудительно взыскивать долги. Такое решение создало реальные угрозы для обширного круга субъектов экономики: банковской сферы, ЖКХ, коллекторских агентств и других.

Рекомендованные консультанты
GR Legal, «Ковалев, Тугуши и партнеры», PKT, «Сотби», «S&K Вертикаль»
Позиция / мнение представителя юридической фирмы
Илья Котляров, советник
«Ковалев, Тугуши и партнеры»:

— Введенный правительством РФ мораторий не соответствует законодательной цели введения моратория: обеспечению стабильности экономики путем оказания поддержки именно отдельным хозяйствующим субъектам. Кроме того, тотальный мораторий создает неравные условия для субъектов экономической деятельности. Нарушается баланс регулирования в отношении кредитор — должник. Платежеспособные должники могут попросту немотивированно уклоняться от исполнения обязательств.

Введение тотального моратория вряд ли можно назвать безупречным решением правительства РФ. Вопреки заявленным целям, введенный мораторий может привести к дестабилизации экономических отношений и стать реальной угрозой для ряда отраслей экономики.

Несоответствие постановления правительства РФ законодательным целям такого института, как мораторий, является формальным основанием для признания его недействующим в судебном порядке.

НАТАЛЬЯ КОЛЕРОВА, советник «S&K Вертикаль»:
— Необходимо отметить, что принятие моратория, безусловно, направлено на возможность сохранения бизнеса и поиска возможности реструктуризации. Однако недобросовестные участники оборота могут использовать его в иных целях — как способ вывести активы, например. В текущих процедурах возникают сложности с пополнением конкурсной массы в связи с запретом принудительного списания денежных средств и вообще принудительного исполнения судебных актов, применения реституционных последствий, запрета обращения взыскания на заложное имущество. Существенным образом изменилась работа в целях защиты прав лиц, контролируемых должников. Сегодня недопустимо признавать банкротами компании, даже если фактически они находятся на грани банкротства. Большое внимание уделяется экономическому анализу хозяйственной деятельности, разработке планов и стратегий выхода из предкризисного состояния во избежание последующего привлечения к субсидиарной ответственности. Однако недобросовестные топ-менеджеры и собствен-

ники бизнеса стремятся воспользоваться привилегиями моратория и скрыть следы своего неэффективного управления компаниями. За такими должниками необходимо внимательно следить — просить о проведении независимого аудита, например. Однако должники имеют право обратиться с заявлением о собственном банкротстве. В таком случае большое внимание уделяется противодействию захвату контроля над процедурой и назначению действительно независимого управляющего.

Кейс юридической фирмы
Клиент: один из крупнейших в РФ подрядчиков, работающих по государственному оборонному заказу
Финансовая оценка: 4 млрд руб.

Юридическая фирма: «S&K Вертикаль»
Адвокаты бюро оказывают услуги комплексного сопровождения процедуры банкротства со стороны кредитора с размером требований почти 4 млрд руб.

Должник является одним из крупнейших в РФ подрядчиков, работающих по государственному оборонному заказу, специализирующимся в том числе на строительстве атомных электростанций. Балансовая стоимость имущества должника в период, предшествующий банкротству, составляла более 11 млрд руб., а выручка — более 6 млрд руб. Общая сумма требований кредиторов будет превышать 8 млрд руб.

Структура владения бизнесом диверсифицирована, значительная часть активов находится за рубежом. Требования также предъявлены к иным участникам группы компаний, в том числе к бенефициарам бизнеса, которые ранее владели крупным региональным банком и производственными мощностями.

Процедура основной компании группы была возбуждена до введения моратория, но сроки не позволили ввести процедуру в отношении других структур, одновременно являющихся поручителями. Стратегия работы по проекту была изменена. Максимальные усилия были приложены для ограничения дочерних структур посредством мер исполнительного производства и обеспечительных мер. Получение информации о бизнесе группы организовано через процедуру основного должника, равно как и анализ ее рентабельности путем истребования документов. Кроме того, значительно усложнилась процедура поиска активов за рубежом.

В связи с запретом на применение реституции изменился подход к наполнению конкурсной массы.

Область практики Защита по экономическим уголовным делам

Правовая проблематика

Бизнес-сообщество, особенно его иностранная часть, столкнулось с дилеммой: исполнить санкционные требования Запада и попасть под уголовную ответственность в РФ или проигнорировать санкции и попасть под уголовную ответственность в других юрисдикциях. Руководители и собственники бизнеса в РФ сегодня в первую очередь могут попасть под уголовную ответственность за оказание помощи иностранным государствам и территориям, совершающим недружественные действия в отношении РФ, а также за несоблюдение антикризисных мер, введенных в России в феврале—апреле 2022 года.

Руководство российских подразделений международных компаний, которые уходят из России и активы которых переходит под управление внешней администрации, подвергается рискам уголовной ответственности за невыплату заработной платы (ст. 145.1 УК РФ), за исполнение санкций (рассматриваемые поправки в ч. 2 ст. 201 УК РФ).

Текущая версия ст. 201 УК РФ также может стать проблемой для менеджмента уходящих из РФ компаний, включая экспатов, поскольку отсутствие руководства расценивается как злоупотребление полномочиями, нанесение ущерба предприятию либо третьим лицам.

Серьезной головной болью для бизнеса становятся обвинения в нарушении валютного законодательства, которые попадают под действие УК РФ (ст. 193, 193.1 УК РФ).

В связи с санкционными ограничениями компаниями — поставщиками госсектора сталкиваются со сложностями при импорте комплектующих, необходимых для выполнения госконтрактов. Если же они обращаются к фирмам-посредникам, то рискуют получить обвинения в хищении (ст. 159 УК РФ), поскольку следственный орган берет за основу стоимость товара у производителя и вменяет разницу суммой, потраченной из бюджета.



Рекомендованные консультанты
А-ПРО, АБ ЕПАМ, РИ-Консалтинг, «Коблев и партнеры», ZKS

Позиция / мнение представителя юридической фирмы
Татьяна Ножикина, управляющий партнер ZKS:

— В связи со сложившейся ситуацией возросло количество прокурорских проверок западных компаний, по итогу которых увеличиваются риски передачи результатов таких проверок в правоохранительные органы для рассмотрения вопроса о возбуждении уголовных дел по различным экономическим составам. Часто это связано с прослеживающейся тенденцией удерживать западные компании на российском рынке.

Игорь Анисимов, старший адвокат уголовной практики А-ПРО:

— Если на частичную релокацию бизнеса государство пока закрывает глаза, то при полном прекращении деятельности можно столкнуться с рядом серьезных ограничений, в частности с необходимостью получения разрешения со стороны Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ, зачислением денежных средств по сделке на счет уполномоченного банка, ограничением вывоза валюты за границу, запретом передачи нерезидентам валюты по договорам займа.

В связи с этим часть собственников бизнеса идет по пути передачи бизнеса доверенным лицам или его продаже путем заключения притворных сделок, что само по себе влечет высокие риски стать жертвой преступления или попасть под уголовную ответственность.

Как показывает практика, в этом случае велика вероятность, что вернуть бизнес после обнуления санкционных ограничений станет невозможно. Следует проверять контрагентов на факт их лояльности к РФ и отсутствия с их стороны действий против интересов России, а также проверять оказываемые услуги, выполняемые работы или поставляемое оборудование на наличие оборонных технологий и содержание сведений, которые можно использовать в ущерб безопасности РФ.

Кейс юридической фирмы
Клиент: крупнейшая иностранная компания в России в сфере машиностроения

Финансовая оценка: конфиденциально
Юридическая фирма: ZKS
В 2022 году компания объявила, что прекращает деятельность в РФ, поскольку не может обслуживать свои обязательства из-за санкционных ограничений. По запросу доверителя адвокаты ZKS провели due diligence уголовно-правовых рисков в связи с прекращением компанией поставок и уходом из РФ. Адвокаты сопровождают руководство компании в ходе прокурорской проверки. По версии прокуратуры, менеджмент в сложившейся ситуации действует вопреки интересам компании. Вынесено предостережение по ст. 201 УК РФ (злоупотребление полномочиями) и ст. 330 (самоуправство). Адвокаты добиваются полного снятия подозрений в связи с отсутствием незаконных действий доверителя.

Область практики Земельные активы и объекты недвижимости

Правовая проблематика

На текущую ситуацию в сфере недвижимости влияет ряд факторов: колебания ключевой ставки ЦБ РФ и турбулентность рынка кредитования; нестабильность и непредсказуемость курса рубля; контрольные сделки с недвижимостью не сформированы с участием иностранных гражданами, повлекшие активную трансформацию сделок с объектами недвижимости в сделки с долями ООО, так как продажа таких долей в настоящее время не требует получения разрешения правительствен-

ной комиссии; быстрые сделки по продаже активов уходящих из России компаний (как «псевдопродажа» — переформирование на российский менеджмент с опционами на обратный выкуп, так и реальные сделки по продаже с дисконтом и жесткими сроками, в случае если компании действительно покидают рынок).

С 9 марта Госдума несколькими пакетами ввела Новое правовое регулирование деятельности застройщиков, девелоперов, собственников и арендаторов недвижимости и земельных участков, нацеленное на поддержку отрасли в условиях внешнего санкционного давления.

Рекомендованные консультанты
«Качкин и партнеры», Land Law Firm, Orchards, Sirota & Partners

Позиция / мнение представителя юридической фирмы
Денис Литвинюк, управляющий партнер Land Law Firm:

— Для строительной отрасли главным вопросом остается покупательская способность в отношении жилой недвижимости и уровень востребованности коммерческой недвижимости. Именно они определяют, в каком направлении дальше будет развиваться правовое регулирование и строительного комплекса, а рынка недвижимости.

Если экономические факторы вырываются, то чрезвычайное регулирование отойдет на второй план и можно будет говорить о запросах на консультационные услуги и сопровождение строительства, в том числе в импортозамещающих отраслях промышленности. Потребуют консультационной поддержки те отношения, из которых в одностороннем порядке вышли иностранные подрядчики и консультанты, структурирование новых аналогичных отношений. Сейчас участники рынка коммерческой недвижимости ищут замену LEED и BREEAM — иностранным стандартам «зеленой» сертификации недвижимости. Отложенные на три-шесть месяцев решения об окончательном уходе с рынка ряда иностранных торговых сетей уже в ближайшее время также начнут размораживаться, что повлечет за собой большое количество арендных споров с участием иностранного элемента.

Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и партнеры»:

— Дополнительный хаос на рынок привнесли действия крупных западных юридических компаний по практически одномоментному отказу от обслуживания российских проектов, что повлекло необходимость для многих российских и западных компаний срочно находить новых консультантов. Мы наблюдаем очень стабильную тенденцию перемещения рынка, когда клиенты меняют своих традиционных поставщиков юридических услуг на отечественных юристов, и это открывает окно возможностей для российского рынка.

Снижение ключевой ставки дает шанс на возрождение сделок с заемным финансированием, но в целом мы ожидаем медленное восстановление рынка сделок и гораздо более быстрое развитие практики судебных споров в сфере недвижимости.

Азат Ахметов, советник Orchards:

— Применительно к теме земли, недвижимости и строительства мы бы отметили развитие нескольких параллельных трендов. Во-первых, происходит формализация правоприменения. Последнее время суды в области земельных споров движутся не в сторону поиска некоего справедливого решения спорной ситуации, а в сторону проверки соблюдения всех формальных условий землепользования. Если какое-либо из формальных требований не соблюдено, то нарушитель применяется санкция. Во-вторых, на фоне необходимости поиска новых путей пополнения бюджета также ужесточается

судебная практика в сфере привлечения к ответственности за экологические правонарушения. В регулировании все меньше тонких моментов, позволяющих обосновать необходимость отказа в привлечении к ответственности за нанесение вреда окружающей среде. Опять же судебная практика стремится к поиску неких формальных условий привлечения к ответственности, но не проверке факта наличия вреда как такового. В-третьих, мы ощущаем нарастающие конфликты в сфере строительства. Это, как правило, классические конфликты заказчиков и подрядчиков, вызванные перераспределением и утратой финансовых потоков.

Кейс юридической фирмы
Клиент: крупная энергетическая компания

Финансовая оценка: конфиденциально
Юридическая фирма: Land Law Firm
Команда Land Law Firm выступила консультантом крупной энергетической компании в рамках сделки по приобретению 1,2 тыс. кв. м офисной недвижимости в деловом центре «Москва-Сити». Работа по сделке совпала с принятием 1 марта нового законодательства, регулирующего порядок осуществления сделок с участием резидентов недружественных стран и необходимости обязательного получения разрешения Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ, что требовало оперативного анализа и разработки новых подходов к процедуре сделки в отсутствие на рынке практики по аналогичным кейсам.

Клиент: ПАО «Корпорация ВСМПО-Ависма»
Юридическая фирма: Orchards
Финансовая оценка: более 650 млн руб.
Юридическая фирма Orchards защитила интересы ПАО «Корпорация ВСМПО-Ависма», крупнейшего мирового поставщика титана, в споре с Росприроднадзором по иску о взыскании причиненного почвам вреда в размере более 650 млн руб.

После плановой выездной проверки в июне—августе 2019 года контролирующий орган вменил «ВСМПО-Ависма» порчу земель площадью 34,8 га в районе производственной площадки в Свердловской области. Требования контролирующего органа строились на версии о загрязнении почвы в результате разлива принадлежащего корпорации шламонакопителя.

Арбитражный суд первой инстанции полностью удовлетворил иск Росприроднадзора. Команде Orchards, подключившейся к проекту на стадии апелляционного обжалования, удалось добиться отмены судебного акта и вынесения судом апелляционной инстанцией постановления об отказе в иске в полном объеме. Апелляционная коллегия учла выводы более ранних судебных актов по делу об административном правонарушении и отсутствие надлежащих доказательств причинения вреда почвам, а также согласилась с доводами корпорации о неверном применении контролирующим органом показателей и коэффициентов расчета вреда почвам.

Область практики Комплаенс

Правовая проблематика

Процессы комплаенса в условиях текущих геополитических ограничений сильно ужесточились в отношении граждан РФ. Тенденция ужесточения наблюдается как в международной финансовой среде с целью соблюдения законодательства об отмывании денежных средств и противодействия коррупции, так и в отношении валютных и валютных ограничений, введенных правительством РФ в текущем моменте. В период с февраля по июнь нынешнего года президент РФ выпустил ряд указов, резко ограничивающих операции с ценными бумагами, долями в капитале иностранных

компаний и платежи в иностранной валюте. Штрафы за нарушение российского валютного законодательства остаются высокими, достигая 75–100% от суммы сделки. Компании вынуждены работать в условиях постоянного оперативного реагирования на ежедневно возникающие вызовы. Созданные ранее системы принятия решений не справляются, новые находятся в процессе создания.

Рекомендованные консультанты
ALUMNI Partners, ART DE LEX, КИАП, O2 Consulting, Пепеляев Групп

Позиция / мнение представителя юридической фирмы
Виталий Дианов, партнер антимонопольной практики, практики ВЭД, валютного и таможенного регулирования ALUMNI Partners:

— В санкционном комплаенсе серьезным препятствием стали: уход иностранных консультантов с российского рынка и их отказ работать с российским бизнесом, прекращение работы ведущих иностранных поставщиков ПО в данной области с российскими клиентами и обширный список уже принятых санкций, которые для целого ряда компаний делают практически невозможным их соблюдение без серьезного отказа от части своего бизнеса.

Антимонопольный комплаенс пробуксовывает на фоне меньшей активности антимонопольного органа в рамках кампании по снижению давления на бизнес и неизбежного процесса роста концентрации капиталов на многих рынках в связи с уходом иностранных игроков и изменением в экспортных каналах.

Ирина Перелехова, партнер, руководитель Family Office O2 Consulting:

— Ужесточение процессов комплаенса в международном финансовом секторе очевидно в связи с возникшими текущими санкционными ограничениями, связанными не только с лицами, попавшими под санкции, но и с любым частным капиталом, преданным гражданами РФ. Крайне затруднительно стало как сохранить текущие накопления в финансовых учреждениях мира, так и открывать новые зарубежные счета или проводить операции по ним, так как каждая транзакция зачастую выводится на отдельные комитеты проверки, что а) ставит под риск непосредственно факт проведения денежных средств куда-либо, б) затрудняет и удлиняет во времени любые бизнес-процессы из-за долгих сроков проверки.

Кейс юридической фирмы
Клиент: владелец крупнейшей сети современных многофункциональных складских комплексов класса А на территории РФ

Финансовая оценка: 4,3 млрд руб.
Юридическая фирма: O2 Consulting
Специалисты O2 Consulting консультируют клиента по вопросам текущих санкционных ограничений, наложенных законодательством ЕС в части взаимодействия с финансовыми институтами Швейцарии, Кипра и ОАЭ. В рамках работ был проведен анализ ограничений, предложены и реализованы решения, которые позволили клиенту выйти из-под текущих ограничений банковской системы ЕС. Также для клиента были проработаны и открыты возможности запуска бизнес-процессов в ОАЭ с учетом имеющихся ограничений законодательства об отмывании денежных средств и противодействия коррупции в ОАЭ в отношении граждан России. В результате работ клиенту удалось дифференцировать свои активы и снять текущие ограничения по счетам клиента в упомянутых юрисдикциях.

Область практики Морское право, транспорт и логистика

Правовая проблематика

В период с конца февраля текущего года многие российские компании-судовладельцы попали под блокирующие санкции ЕС, США и Великобритании. Введен запрет на заход всех связанных с Россией судов в морские порты государств Евросоюза, США, Канады и других стран. Критически важным стал запрет ЕС на предоставление российским лицам навигационного и другого судового оборудования, брокерские и иные услуги. Основное следствие введения блокирующих санкций — заморозка активов, в том числе морских судов, принадлежащих внесенным в санкционные списки судовладельцам. Существует также риск ареста российских судов в европейских портах.

Ограничения введены и иностранными международными организациями: Регистр Ллойда начал отзыв присвоенного класса у всех российских судов, а также ограничил в России поддержку электронных картографических систем, без использования которых у российских судов возникают проблемы с соблюдением требований по безопасному плаванию.

Юридический бизнес

Карта нового рынка юридических услуг

с19

Значительный ущерб контейнерным перевозкам был нанесен приостановкой деятельности в России крупнейших в мире владельцев контейнеров Maersk, MSC и CMA CGM. Российский международный регистр судоходства был исключен из Международной ассоциации классификационных обществ.

Рекомендованные консультанты
Delno, AB EPAM, «Инмарин», NAVICUS LAW

Позиция / мнение представителя юридической фирмы
АЛЕКСЕЙ КАРЧЕВ, советник AB EPAM: — Основной крупный блок вопросов, возникающих на практике, ориентирован на перестройку логистических цепочек в связи с ограничениями логистических маршрутов, заходов в порты, использования воздушного пространства. Под ограничения попали и автомобильные перевозки. Вторая часть проблем затрагивает непосредственно обслуживание логистической отрасли, предоставление релевантных услуг и выполнения работ.

ФИЛИПП ЛАМЗИН, партнер Delno:

— В связи с введенными санкционными ограничениями на рынке наблюдается волна реструктуризации — в первую очередь тренд кажется уже заключенных сделок по финансированию судов, судостроительных контрактов и схем эксплуатации судов в целом. Это связано с тем, что исполнение договоров со стороны подсанкционных российских заказчиков, а также поставка судов зарубежными верфями в их адрес стали невозможными. Введенные ограничения влияют как на сроки ввода новых судов в эксплуатацию, так и на развитие существующих транспортных проектов.

КОНСТАНТИН КРАСНОУТКИЙ, управляющий партнер NAVICUS LAW:

— В целом можно констатировать падение деловой активности участников морской отрасли на международном уровне, где так или иначе фигурируют российские компании и российский флот. Мы уже сталкивались с отказами иностранных ведущих P&I-клубов взаимного страхования от страхового покрытия и выплат для клиентов, прямо или косвенно связанных с российскими морскими судами. Это существенная проблема, поскольку весь морской бизнес завязан на морском страховании, а подавляющая часть мирового флота застрахована в иностранных клубах взаимного страхования.

КОНСТАНТИН БРЕЧАЛОВ, партнер «Инмарин»:

— Проводимые контрольно-надзорными органами мероприятия по транзакциям с беспослинным ввозом судов и некоторых грузов все больше характеризуются смягчением формальных подходов, особенно в ситуациях дефолта западных контрагентов, и даже если по результатам контроля у бизнеса остаются проблемы, применения льгот и преференций можно добиться при судебном обжаловании.

Кейс юридической фирмы

Клиент: крупный грузовой перевозчик
Финансовая оценка: 100 млрд руб.
Юридическая фирма: AB EPAM
Адвокаты AB EPAM консультируют крупного грузового перевозчика по вопросам исполнения договоров на предоставление и использование транспортных средств.

Проект нацелен на сохранение и поддержание функционирования перевозчика, исполнение договоров, стороной которых он является, и обеспечение дальнейшей деятельности по перевозке грузов.

Клиент: крупный российский судовладелец, специализирующийся на агентских услугах и экспедиционных услугах, перевалке зерна в морских портах
Финансовая оценка: \$2,5 млн

Юридическая фирма: NAVICUS.LAW
Юристы NAVICUS.LAW защищали интересы российской компании по иску иностранной компании в иностранном арбитраже.

Арбитражное решение было вынесено после начала СВО, и его исполнение в России фактически было заблокировано не только технически, но и созданы существенные риски отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения по основанию противоречия его публично-правовому порядку РФ, в частности по той причине, что истец (иностранная компания) происходит из «недружественной» страны. В судебной практике аналогичные основания для отказа в исках к российским компаниям появляются время от времени, в связи с чем требования не были заявлены к признанию в РФ. Юристы NAVICUS.LAW выстроили стратегию защиты против признания решения в РФ, а также подготовили несколько правовых заключений по обжалованию арбитражного решения и препятствиям его исполнению в условиях введения санкций.

Клиент: крупная российская энергетическая компания

Финансовая оценка: 14,9 млрд руб.

Юридическая фирма: «Инмарин»
Управленческое консультирование по широкому кругу вопросов, связанных с проработкой решения по выкупу и заведению под российский флаг современных судов, подвешенных беспрецедентному санкционному давлению.

Область практики
Поиск и оспаривание активов за рубежом

Правовая проблематика
Санкционный фактор и продолжающаяся девальвация традиционных ценностей западного мира (неприкосновенность частной собственности и прерогатива судебной власти в имущественных спорах) изменили основные фокусы в этой отраслевой тематике: от поиска и возвращения активов спрос сместился в сторону защиты активов российских предпринимателей за рубежом.

Ранее ключевым драйвером отрасли выступали финансовые институты и корпорации, преследующие бенефициаров или менеджеров компаний-должников в рамках процессов о привлечении к субсидиарной ответственности или взысканию убытков — сейчас это, скорее, российские резиденты, преследующие иностранных контрагентов за неисполнение контрактных обязательств или в рамках начинающихся банкротных процедур западных компаний.

Рекомендованные консультанты
ART DE LEX, A-PIPO, GR Legal

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ЮЛИЙ РОВИНСКИЙ, партнер, руководитель практики разрешения споров A-PIPO:

— Проблемы появляются не только в связи с санкциями: зачастую иностранные лица, включая регуляторов и банки, необоснованно отказывают российским предпринимателям в совершении обычных действий: проведении платежа, отгрузке товаров и т. д. Много таких отказов получают предприниматели, не являющиеся фигурантами санкционных списков. Кроме того, юридические задачи в иностранных юрисдикциях, как правило, выполняют локальные консультанты, многие из которых сейчас отказываются работать с российскими клиентами. Особенно радикальную позицию мы видим у юристов из Великобритании. Вместе с тем нельзя сказать, что мы оказались полностью отрезаны от международного рынка, мы все еще находим возможности отстаивать интересы российских предпринимателей за рубежом.

ДМИТРИЙ МАГОНЯ, управляющий партнер ART DE LEX:

— Отраслевая проблематика остается прежней: признание и исполнение решений российских судов в иностранных юрисдикциях. Только если ранее (до февраля текущего года) это были преимущественно юрисдикции стран ЕС, США и других западных стран, то сейчас это будут страны «неприсоединения» (Ближний Восток, страны Южной и Юго-Восточной Азии, Южная Америка и т. д.).

Область практики
Разрешение коммерческих споров

Правовая проблематика
Анализ текущих коммерческих споров, ведущихся в государственных арбитражных судах, свидетельствует о том, что экономическая конъюнктура оказывает высокое воздействие на участников гражданского оборота. Значительно увеличилось количество дел, направленных на изменение обязательственных отношений в связи с санкционной политикой и проведением специальной операции. Московская торговая-промышленная палата впервые в своей истории приостановила выдачу сертификатов о форс-мажоре вплоть до внесения изменений в действующее гражданское законодательство.

В настоящее время один из вопросов, наиболее волнующих бизнес, связан с изменением законодательства в области ответственности за следование санкциям недружественных стран. Один из возможных сценариев связан с расширением полномочий прокуратуры в этой области: предлагается наделить прокуроров полномочиями по оспариванию сделок компаний, совершенных в нарушение законодательства.

Рекомендованные консультанты
ALUMNI Partners, Forward Legal, Orchardс

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ИВАН ВЕСЕЛОВ, партнер практики разрешения споров ALUMNI Partners:

— Последние годы ознаменованы увеличением судебных процессов с участием коммерсантов, инициированных РФ в лице Генпрокуратуры. Как правило, речь идет об истребовании в доход государства имущества, полученного в результате нарушения законодательства о противодействии коррупции, так называемой гражданской конфискации. При рассмотрении таких споров приходит-

ся сталкиваться с тремя группами проблем. 1. В качестве ответчиков привлекаются юридические лица, но так как они не могут занимать публичные должности, на них не распространяются соответствующие ограничения, что означает невозможность конфискации имущества за нарушение антикоррупционного законодательства. 2. Антикоррупционное законодательство устанавливает строгий перечень имущества, на которое может быть обращено взыскание в доход государства. Длительное время к подобному «имуществу» не относились безналичные денежные средства, что не препятствовало судам удовлетворять заявленные требования, и только в апреле текущего года они дополнили этот перечень. 3. Хоть и требования об обращении взыскания в доход государства носят имущественный характер, на практике они заявляются за пределами трехлетнего срока исковой давности. В качестве обоснования указывается, что антикоррупционные нарушения причиняют вред общественным интересам, в этой связи требование об обращении взыскания в доход государства носит материальный характер и должно быть исключено из-под действия сроков исковой давности.

АЛЕКСЕЙ СТАНКЕВИЧ, партнер Orchardс:

— Судебная практика по данной категории споров только будет формироваться, и вариативность правоприменительных развилков в моменте довольно высока. Наша фирма ведет сейчас ряд крупных споров, непосредственно связанных с намерением участников оборота адаптировать соглашения под изменившиеся обстоятельства.

КАРИМ ФАЙЗРАХМАНОВ, партнер Forward Legal:

— Рынок коммерческих споров переживает временное, но совершенное новое для себя состояние. Есть ощущение, что витающая в коммерческом секторе тревожность, мораторий на банкротства отодвинули традиционный литигейшн на второй план. С другой стороны, введенные санкции и массовый исход западного бизнеса разрушают существовавшие цепочки поставок, что не может не вызывать судебные споры.

Отличие этих споров заключается в том, что в них вовлечены самые крупные игроки рынка, которые раньше, возможно, и не пошли бы в суд. Как правило, эти споры возникают с иностранцами, которые отказываются исполнять принятые на себя обязательства из-за введенных в отношении РФ санкций. Санкции обычно рассматриваются в качестве обстоятельства непреодолимой силы, а контракты включают в себя арбитражные оговорки.

Наличие этих оговорок сильно печалит российские компании, которые не имеют желания судиться со своими контрагентами в условиях Лондоне или Стокгольме. Поэтому всеми силами пытаются «перетянуть» споры, ссылаясь на неисполнимость арбитражных оговорок. Это относительно новая категория дел, которая, по нашим оценкам, в ближайшее время получит развитие в судебной практике.

Кейс юридической фирмы

Клиент: АФК «Система»

Юридическая фирма: Orchardс
Финансовая оценка: 11 млрд руб.
Юридическая фирма Orchardс представляла интересы ООО «Техноинвест», входящего в структуру АФК «Система», в споре против MR Group по иску о признании недействительного оборота. Значительно увеличилось количество дел, направленных на изменение обязательственных отношений в связи с санкционной политикой и проведением специальной операции. Московская торговая-промышленная палата впервые в своей истории приостановила выдачу сертификатов о форс-мажоре вплоть до внесения изменений в действующее гражданское законодательство.

АО «ММП им. В. В. Чернышева» — предприятие авиационной промышленности, владеющее крупным имущественным комплексом, который включает 125 объектов недвижимости на земельном участке площадью 60 га. Собственник данного предприятия принял решение о продаже имущественного комплекса с торгов, организатором которых было назначено ООО «РТ-Капитал». В результате торгов победителем было признано ООО «С-Девелопмент», находящееся под контролем MR Group. Заявка ООО «Техноинвест» была допущена к участию в торгах, однако не признана победившей в связи с разницей в ценовом предложении. Для целей оспаривания торгов адвокатами Orchardс была разработана аргументация касательно допущенных в конкурсной документации нарушений касательно допуска к участию в конкурсе лиц, контролируемых иностранными гражданами и лицами, имеющими двойное гражданство.

На стадии рассмотрения спора арбитражным судом между АФК «Система» и MR Group были достигнуты и зафиксированы договоренности о партнерстве для целей совместного развития данной территории.

Клиент: крупная иностранная компания
Финансовая оценка: конфиденциально
Юридическая фирма: Forward Legal
Крупная иностранная компания несколько лет поставляла крупную российскую компании сложное высокотехнологическое оборудование, а также оказывала услуги по его ремонту и обслуживанию. В связи с введенными санкциями иностранная компания в одностороннем порядке отказалась от договоров на ремонт и обслуживание данной техники.

Юристы Forward Legal представляют интересы иностранной компании (далее — доверителя) в судебном споре с контрагентом в российском суде. В рамках этого спора российская компания пытается запретить возбуждать разбирательства в иностранных судах и призывать недействительными односторонние отказы от договоров обслуживания техники.

Судам предстоит разобраться, могут ли компании обращаться в российские суды при наличии ранее согласованной арбитражной оговорки, как на дело влияют санкции, а также допустим ли односторонний отказ от договора по одностороннему праву. Дело имеет важное прецедентное значение и в настоящее время рассматривается в судах первой инстанции.

Область практики
Разрешение корпоративных споров

Правовая проблематика

Из-за введения западными государствами санкций и контрмер — России возникают проблемы с ведением корпоративных споров за границей. Многие российские компании имеют зарубежные холдинговые структуры — в случае, если у российских лиц возникает спор, который касается участия в них, они рискуют столкнуться с проблемами найма иностранных консультантов.

Сложности возникают также в сфере вывода капитала иностранными инвесторами, желающими преуменьшить свое участие в совместных предприятиях.

Рекомендованные консультанты
ART DE LEX, PB Legal | Panin, Bayramkulov & Partners, Forward Legal, Orchardс, «S&K Вертикаль»

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

АЛАН БАЙРАМКУЛОВ, партнер PB Legal | Panin, Bayramkulov & Partners:

— Прогнозируем, что текущая обстановка увеличит количество спекуляций на тему иностранного происхождения компаний при разрешении споров в российских судах. Не исключаем, что в определенных случаях при оценке всех обстоятельств дела в споре судьи могут учесть аргумент о «недружественности» иностранной компании и вынести решение против нее.

АРТУР УРАБЯН, партнер, глава практики разрешения споров ART DE LEX:

— В настоящее время корпоративные споры, их число и значение в разрешении бизнес-конфликтов на подъеме, и это обусловлено рядом факторов. Во-первых, отмена карантинных ограничений привела к существенному росту деловой активности, а оживление в экономике — к росту числа юридических конфликтов.

Во-вторых, санкции, введенные в отношении РФ и российских субъектов права после 24 февраля, добавили оснований для потенциальных корпоративных конфликтов. Существенное число бенефициаров крупных компаний были вынуждены хотя бы формально передать управление другим лицам, у которых в ближайшей или среднесрочной перспективе могут появиться свои бизнес-интересы, не совпадающие с интересами теневых хозяев. При этом часть бенефициаров могут потерять возможность даже неформального контроля вследствие своей позиции в отношении кризиса на Украине.

Иностранные компании, уходящие из России, вынуждены оставлять свои бизнесы менеджменту или иногда продавать его за символические деньги. Безусловно, за подавляющим большинством таких продаж скрывается опцион на право обратного выкупа, но не исключено, что новые владельцы войдут во вкус и не захотят продавать свои бизнесы обратно при возвращении иностранных компаний в Россию. Этот фактор также будет влиять на число и значение корпоративных споров в деловой среде — правда, вероятно, уже в среднесрочной перспективе (в 2023–2024 годах).

АЛЕНА БАШКАЯ, советник «S&K Вертикаль»:

— Сфера конфликтов и коммерческих споров пока не испытывает больших изменений в связи с текущей повесткой, однако мы наблюдаем сравнительно небольшой период, чтобы какие-то тенденции отразились в юридическом поле, а конфликты, возникшие в связи с измененной экономической реальностью, перешли в судебную плоскость. Помимо общекоммерческих дефолтов мы отмечаем тенденцию на не-

сполнение в инвестиционных сделках, предъявление опционов и выход инвесторов из бизнеса. Одновременно с этим в текущих корпоративных конфликтах отмечается тенденция сближения позиций участников на фоне кризисного состояния бизнеса в целях его спасения.

В комплексных спорах, затрагивающих иностранные юрисдикции, текущая повестка влияет на споры в них, и в качестве тенденции мы отмечаем снижение активности участников и тактику затягивания, переживания острой повестки и смены ее на более спокойную.

Поэтому сейчас ценно умение консультантов предлагать своим клиентам стратегии по сохранению активов и защите их имущественных интересов в новых условиях.

Кейс юридической фирмы

Клиент: крупная компания — производитель медицинских изделий

Финансовая оценка: 6 млрд руб.

Юридическая фирма: PB Legal | Panin, Bayramkulov & Partners

Иностранная компания из «недружественного» государства решила выйти из совместного предприятия в России и потребовала выплатить ей действительную стоимость доли (часть стоимости чистых активов компании, которая соответствует размеру доли участника) в совместном предприятии — оно отказалось это делать. Иностранная компания обратилась в суд. Суд взыскал деньги, но иностранная компания столкнулась с тем, что, вероятно, не сможет получить деньги в ближайшее время. Для этого есть два юридических препятствия.

Во-первых, в России введен мораторий на банкротство. Одним из последствий моратория на банкротство является запрет на выплату действительной стоимости доли в уставном капитале компаний. Это означает, что в случае, если иностранная компания обратится к приставам для исполнения решения суда о выплате действительной стоимости доли совместным предприятием, приставам не будут исполнять решение суда до окончания моратория на банкротство.

Во-вторых, в соответствии с указом президента РФ от 5 марта №95 все выплаты в пользу лиц из недружественных государств совершаются в рублях на специальный счет С, открытый в российском банке. К таким выплатам относятся и выплаты по судебным решениям. Для вывода средств со специального счета С нужно разрешение Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. То есть российское совместное предприятие выплатит иностранной компании действительную стоимость ее доли на специальный счет С и иностранная компания должна будет получить разрешение правительственной комиссии, чтобы забрать деньги с такого счета. Комиссия может не выдать иностранной компании такое разрешение, и иностранная компания может не получить свои инвестиции в совместное предприятие.

Клиент: ПАО «Лензолото»

Юридическая фирма: Orchardс

Финансовая оценка: 20 млрд руб.

Юридическая фирма Orchardс защищала интересы ПАО «Лензолото», входящего в группу крупнейшей российской золотодобывающей компании ПАО «Полус», в корпоративном споре с ее акционером Respirata Holdings Limited по требованиям последнего о признании недействительных решений совета директоров и общего собрания акционеров ПАО «Лензолото» по вопросу одобрения продажи 94,4% акций АО «ЗДК „Лензолото“» в пользу ООО «Полус Красноярск», являющегося контролирующим лицом ПАО «Лензолото».

В августе 2020 года совет директоров ПАО «Лензолото» рекомендовал общему собранию акционеров одобрить сделку по продаже акций АО «ЗДК „Лензолото“», принадлежащих обществу. В сентябре необходимо количество голосов для одобрения продажи было получено. Однако компания Respirata Holdings Limited, крупнейший владелец привилегированных акций, не согласилась с решением большинства акционеров.

Адвокатам Orchardс удалось доказать, что все корпоративные процедуры были соблюдены, актив АО «ЗДК „Лензолото“» являлся не единственным, заключение договора купли-продажи было одобрено по рыночной цене, нарушения прав владельца привилегированных акций допущено не было, а сами корпоративные решения являлись экономически разумными. Судебными актами арбитражных судов трех инстанций в удовлетворении иска было отказано, при этом по результатам исполнения сделки акционеры ПАО «Лензолото» получили рекордные дивиденды.

Клиент: крупный игрок авторынка

Финансовая оценка: более 10 млрд руб.

Юридическая фирма: «S&K Вертикаль»

АБ «S&K Вертикаль» представляет интересы участников группы компаний в рамках корпоративного конфликта.

Корпоративный конфликт возник в результате установления клиентами бюро факта неправомерных действий партнера (являющегося участником и одновременно генеральным директором ключевых компаний группы), направленных на вывод активов группы на его личные компании и создание за счет активов группы параллельного бизнеса с целью замещения общих компаний на рынке автодилеров.

Целью работы по проекту является защита имущественных и корпоративных прав клиентов.

До событий 24 февраля корпоративный конфликт развивался по классическому сценарию острого протестования, на повестке стояли сугубо судебные вопросы. Сейчас на фоне санкционного давления и приостановки поставок автомобилей автоотрасль и дилерский бизнес переживают кризис. Это неизбежно влияет на повестку конфликта, в том числе поиск путей и получение результата, при котором права участников могут считаться восстановленными.

Немаловажны и усилия по выработке стратегических решений для спасения общего бизнеса.

Область практики
Слияния и поглощения на российском рынке

Правовая проблематика

Издавая сложную геополитической обстановки в мире многие иностранные компании покидают российский рынок, в связи с этим значительно увеличился объем сделок с долями и акциями российских компаний. В свою очередь, новые правила ведения бизнеса, санкционные ограничения и сжатые сроки осложняют завершение сделок.

На рынке российского M&A сегодня прослеживаются два основных тренда: стремительный выход иностранных инвесторов (частично и россияне) и обусловленные различными причинами вынужденные реструктуризации бизнесов и владельческих структур.

В рамках данных процессов возникают следующие правовые проблемы: необходимость получения разрешений правительственной комиссии на ряд сделок и непредсказуемость результата, сложности с международными платежами с обеих сторон, сложности в согласовании мест разрешения споров по трансграничным сделкам, существенные ограничения для россиян при инвестировании за границей.

Рекомендованные консультанты
ALUMNI Partners, Forward Legal, Lidings, O2 Consulting, Tomashevskaya & Partners

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

АНТОН ПАНЧЕНКОВ, партнер корпоративной практики / M&A ALUMNI Partners:

— Российский сегмент M&A сейчас находится фантастически в подвижном состоянии во многом благодаря серьезной активности иностранных инвесторов, реструктурирующих свое присутствие или покидающих рынок. Две самые популярные сегодня сделки на рынке — это быстрая продажа бизнеса стороннему приобретателю либо квази-MBO. «Квази» — потому что сейчас это не классический MBO со сложным выкупом компании менеджментом за счет банковского кредита, а инструмент формальной ликвидации связи иностранного акционера с российским активом при сохранении возможности в этот актив вернуться. При этом не стоит думать, что на рынке отсутствуют и другие инвестиции «в рост». У нас есть достаточно примеров, когда крупные российские игроки продолжают вкладывать деньги в покупку перспективных активов, в особенности в IT-сфере, которая в силу уже осознанных ограничений на использование и интеграцию иностранного ПО будет усиленными темпами идти к масштабной локализации.

ЮЛИЯ КОРАБЛЕВА, юрист практики корпоративного права, M&A Lidings:

— Обострение отношений между иностранными участниками и российским менеджментом в условиях экономического и политического давления сложно заметить. Тем не менее, исходя из нашего опыта, организовать выход иностранных участников из российского бизнеса можно в довольно сжатые сроки при условии постоянного взаимного диалога между сторонами и принятия на себя определенных возможных рисков в будущем.

ОЛЬГА СОРОКИНА, управляющий партнер O2 Consulting:

— Мы надеемся, что в ближайшем будущем рынок эволюционирует и преодолет все существующие ограничения.

Юридический бизнес

c20

Причем речь необязательно идет о восстановлении ситуации, которая существовала до февраля 2022 года — это маловероятный сценарий. Скорее всего, центр интересов многих предпринимателей будет перенесен из западных стран в страны Ближнего Востока и Азии. Уже сейчас некоторые антисанкционные ограничения смягчаются для случаев взаимодействия российских предпринимателей с предпринимателями из «дружественных» государств. При этом даже в восточных странах предприниматели и их юристы могут продолжать использовать уже привычные юридические инструменты, в том числе для M&A-сделок (например, право Гонконга, Abu Dhabi Global Market, Dubai International Financial Centre, Astana International Financial Centre и т. д. позволяют применить общее английское право).

ЭЛЬМИРА КОНДРАТЬЕВА, управляющий партнер Forward Legal:

— Рынок M&A переживает горячее время, на мой взгляд, но по печальному поводу: исход западного бизнеса. Исход — это или сделки, или споры. Пока сделок явно больше. Споры случаются редко по простой причине: мало разногласий по условиям выхода — иностранцы бегут, не сильно волнуясь по поводу цены и параметров продажи бизнеса.

Наши клиенты-покупатели сейчас — это прежде всего менеджмент компаний, выкупающий своих акционеров. Закрывают несколько сделок в очень короткие сроки. Без дью-диллов — бизнес менеджменту извещено. Без долгих переговоров — обсуждалась, по сути, только величина дисконта, всегда немаленького. Без упорно продавцам — сейчас рынок покупателя. Меньшая группа покупателей, которую видим на рынке и с кем начали работать, — китайские инвесторы. Осторожны, неторопливы, экономны. В отличие от первой группы, эти инвесторы тщательно анализируют активы и не торопятся бить по рукам, несмотря на спешку западных продавцов. Думаю, время закрытия существенных сделок наступит не раньше конца лета — начала осени.

Кейс юридической фирмы

Клиент: один из крупнейших производителей подшипников в России
Финансовая оценка: более 10 млрд руб.
Юридическая фирма: Lidings
Юристы Lidings представляли интересы российского менеджмента одной из крупнейших компаний по производству подшипников в РФ. Задача была менее чем за месяц структурировать сделку по выходу иностранных участников из российских дочерних обществ, в том числе расторгнуть все лицензионные, производственные и товарные отношения. Иностранные участники стремились к успешному выходу с рынка РФ с сохранением максимально возможного количества рабочих мест. В рамках проекта юристы фирмы подготовили план структурирования сделки с учетом интересов обеих сторон, оказали полное сопровождение сделки в рамках выполнения преддоговорных и завершающих условий сторонами, оказана поддержка в организации и проведении переговоров по сделке между участниками сделки. Дополнительно были оказаны услуги по комплексному сопровождению организации по вопросам расторжения и продолжения деятельности компании в новых условиях в связи с расторжением лицензионных договоров и договоров поставки, а также даны консультации по трудовым отношениям в компании.

Клиент: IT-проект, имеющий как российское, так и иностранное (европейское) присутствие, а также его инвесторы (конфиденциально)

Финансовая оценка: более 10 млрд руб.
Юридическая фирма: O2 Consulting
В связи с введением в отношении одного из инвесторов беспрецедентных санкций требовалось срочное изменение владельческой структуры проекта для сохранения международного рынка и защиты самого IT-проекта от угрозы введения против него санкций. Специалисты O2 Consulting оперативно разработали структуру и подготовили необходимую сделочную документацию для защиты IT-проекта и его присутствия на иностранных рынках.

Область практики сопровождения международных коммерческих контрактов

Правовая проблематика

Регуляторные ограничения лавиной обрушиваются на стороны международных контрактов. Постоянно встают вопросы об адаптации действующих договоров к новым реалиям, о расторжении, об освобождении от ответственности за неисполнение или об истребовании исполнения, несмотря на ограничения.

Рекомендованные консультанты
ALUMNI Partners, AB Dentons, Petrol Chilikov, «Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ЕГОР ЧИЛИКОВ, партнер Petrol Chilikov:

— Есть много примеров, когда санкции, контрсанкции, экономические кризисы, скачки валютных курсов не признавались обстоятельствами, освобождающими от исполнения. Остается вариант прибегнуть к восполнительному толкованию договора, но на практике это доступно только при определенной комбинации применимого права и места разрешения спора. С сожалением приходится наблюдать, что правосудие — судебное и третейское — поляризуется вслед за геополитической повесткой и ограничительными мерами. В этих условиях выбор места разрешения споров или возможность его изменить становятся критически важными. В этой связи видится, что применение «закона Лугового» (ст. 248.1 и 248.2 АПК РФ) и прочих тактик, направленных на изменение места разрешения споров, будет шириться.

Кейс юридической фирмы

Клиент: российская промышленная группа
Финансовая оценка: \$115 млн

Юридическая фирма: Petrol Chilikov
Фирма Petrol Chilikov недавно добилась адаптации долгосрочного договора на поставку промышленного сырья к изменившимся реалиям в рамках арбитражного (третейского) разбирательства. Основным инструментом адаптации послужило восполнительное толкование договора.

Область практики структурирования корпоративных активов

Правовая проблематика

С учетом существенной стоимости высокотехнологичных инвестиционных проектов распространенной практикой последних лет является создание совместных предприятий между финансовым и операционным партнером либо между поставщиком оборудования и эксплуатирующей компанией. Подобные модели позволяют как обеспечить разделение рисков, так и сохранить взаимную мотивацию сторон в успешной реализации проекта. С учетом новых вводных в экономике проектов по строительству и внедрению инновационных технологий юристы в ближайшее время ожидают рост числа проектов по реструктуризации активов различных СП с выходом, заменой партнеров, изменением объема обязательств сторон.

Рекомендованные консультанты
Forward Legal, Никольская Консалтинг, VEGAS LEX

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

АЛЕКСАНДР СИТНИКОВ, управляющий партнер VEGAS LEX:

— В настоящее время почти по всем высокотехнологичным инвестиционным проектам, в которых в любом качестве участвовали иностранные компании, возникла необходимость поиска новых технологических партнеров — на отечественном рынке либо из дружественных стран. Состав правовой работы, требующей в ходе замещения поставщиков, включает в себя весь набор контрактных вопросов: элементы подряда, поставки, гарантийные обязательства, сервисное обслуживание, вопросы платежей и ограничения ответственности исполнителя.

ГРИГОРИЙ НИСТРАТОВ, партнер

Forward Legal:

— Больше всего санкции затрагивают бизнес, если бенефициары бизнеса попали под персональные санкции и при этом бенефициары контролировали свой бизнес через иностранные структуры или же бизнес тесно связан с другими странами. Санкции против бенефициаров означают санкции против всех контролируемых им компаний, что приводит к существенному ограничению или полному параличу их деятельности.

Поэтому чаще всего клиенты хотят изменить структуру владения так, чтобы она не приводила к контролю над бизнесом и санкциям против него, перенести структуру владения из иностранных государств в Россию (через сделки или редомициляцию). Такие запросы приходят в том числе от тех, кто не попал под санкции, но стремится превентивно защитить свои активы, опасаясь правового произвола в других странах.

Кейс юридической фирмы

Клиент: один из крупнейших энергетических холдингов России

Финансовая оценка: более 60 млрд руб.

Юридическая фирма: VEGAS LEX

С учетом существенной стоимости инвестиционных проектов и возникших новых вводных в экономике проектов по строительству, внедрению инновационных технологий возникла необходимость реструктуризации СП. Целью реструктуризации проекта в данном случае является сохранение проектного СП, на базе которого реализуется масштабный проект, и при этом обеспечение своевременного ввода энергетических объектов в эксплуатацию. Указанная работа требует внесения изменений в корпоративный договор, опционные соглашения, заключения ряда договоров по изменению долей участия в проекте и уточнению обязательств сторон.

Клиент: частная российская компания

Финансовая оценка: конфиденциально

Юридическая фирма: Forward Legal

В 2021 году адвокаты Forward Legal разработали механизм и сопроводжали реструктуризацию частного холдинга, бизнес-подразделения которого занимались производством в РФ и Европе, а также осуществляли торговую деятельность в десятках стран мира. Владение холдинга строилось через компании и трасты в Люксембурге, Сингапуре, на Кипре и Сейшельских Островах. В результате реструктуризации бизнес-активы были отделены от личных активов бенефициаров. Часть бизнеса была редомицилирована в CAR, также была выстроена гибкая программа выкупа акций менеджментом и различными фондами с необходимыми защитными механизмами. Хотя компания холдинга стремились в основном повысить эффективность налогообложения, коммерческих и управленческих процессов, реструктуризация привела к тому, что влияние персональных санкций против бенефициара в 2022 году почти не сказалось на самом бизнесе.

Область практики структурирования частных активов

Правовая проблематика

За годы политики деофшоризации в России был наработан значительный юридический опыт по раскрытию иностранных активов и структур, построению понятной и прозрачной структуры владения зарубежными активами, а также совершения сделок с российским бизнесом и недвижимостью через иностранные холдинговые структуры с использованием концепций английского права. Однако из-за санкционной политики западных стран традиционные механизмы структурирования активов для российских бенефициаров во многих случаях становятся невозможными. Новая геополитическая реальность ставит граждан с высоким уровнем потребления как минимум перед новыми проблемами и расходами на сохранение привлекательной структуры активов, а как максимум — перед нелегким выбором в пользу той или иной локации основного имущества. Среди ключевых проблем отрасли также можно отметить отказ европейских юридических фирм оказывать услуги российским клиентам, трастам с российскими учредителями/бенефициарами, а также ограничения на использование европейских банковских счетов для российских клиентов без европейского ВНЖ/гражданства.

Рекомендованные консультанты
VKHK law firm, Forward Legal, FTL Advisers, Petrol Chilikov, «S&K Вертикаль»

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

МАРИЯ ЧУМАНОВА, управляющий партнер FTL Advisers:

— Санкции касаются не только сферы бизнеса, но и сферы интересов частного капитала. Кейсы разделились на две составляющие: реструктуризация бизнес-моделей (в том числе холдинговых структур, торговых домов, инвестиционных фондов) и реструктуризация личных портфельных компаний, трастов, фондов. Реструктуризация может быть абсолютно разного плана: от простого получения бенефициаром ВНЖ/паспорта в ЕС (иногда это может быть хорошим инструментом — простым и понятным, но при этом позволяющим вывести принадлежащие структуры из-под действия ограничительных мер ЕС) до редомицилирования структур в дружественных юрисдикциях или создания совершенно новых инструментов.

РОМАН ХАМИНСКИЙ, партнер VKHK law firm:

— Последствия развития антироссийских санкций с ограничениями оказания банковских и консультационных услуг российским клиентам ведущими западными странами, которые на протяжении многих лет традиционно воспринимались как наиболее надежные для хранения и структурирования активов, изменили понимание критериев надежности и стабильности. Бенефициары во многих случаях вынуждены релоцировать активы в пока еще дружественные страны, а консультанты — мыслить еще более нестандартно при планировании сделок и работе с комплаенсом активов.

ЮЛИЯ АНДРЕЕВА, партнер практики частных клиентов «S&K Вертикаль»:

— Перевод бизнеса из недружественных юрисдикций в Россию или дружественные юрисдикции, поиск способов разморозки активов, получение ВНЖ и гражданства разных государств, новые способы управления и финансирования компаний за границей, постоянный поиск способов содержания зарубежных активов и продажи недвижимости и новый порядок получения разрешений в случае, если применимы ограничения, — это лишь малая часть вопросов, которые встали перед владельцами частного капитала и юристами, занимающимися обслуживанием указанных лиц. Изменился ракурс и круг задач, которыми мы занимаемся: не так часто встают вопро-

сы наследственного планирования, раздела имущества, точнее, они просто теряются на фоне запросов, где фигурируют вопросы валютных ограничений, санкций, судьбы заграничной невидимости и иных активов. Безусловно, новые проекты бюро (после 24 февраля) свидетельствуют об этом.

ГРИГОРИЙ НИСТРАТОВ,

партнер Forward Legal:

— Российские бизнесмены столкнулись с тем, что владеть активами, включая портфели ценных бумаг и недвижимость, через структуры в юрисдикциях английского права более не является ни удобным, ни безопасным.

Сейчас по запросам клиентов мы видим две тенденции. Часть клиентов стремится перенести центр владения активами в РФ. Для этого подготовлена почва: в российском праве появились специальные инструменты, которые позволяют структурировать и управлять активами также же, как ранее предлагали классические холдинговые юрисдикции. Эту тенденцию стимулирует также четвертый этап налогового амнистии, позволяющий перенести бизнес в РФ без негативных налоговых последствий.

Часть клиентов, напротив, стремится перенести активы как из западных стран, так и из России в страны, не поддерживающие санкции. В приоритете — ОАЭ, Турция, Израиль и страны Азии.

Кейс юридической фирмы

Клиент: владелец крупной производственной компании

Финансовая оценка: \$10 млн

Юридическая фирма: FTL Advisers

Второй показательный кейс связан с переводом инвестиционного портфеля клиента в банк ОАЭ и последующей регистрацией местной холдинговой структуры для дальнейшего управления портфелем (для снижения рисков нарушения российских валютных ограничений), а также оформлением ВНЖ в ОАЭ для клиента и членов его семьи.

Клиент: наследник крупного состояния

Финансовая оценка: 3 млрд руб.

Юридическая фирма: BKHK law firm

В рамках данного проекта консультанты юридической фирмы BKHK law firm осуществляют релокацию активов клиента из Швейцарии в Дубай, включая вопросы комплаенса и передвижения капитала, приобретения недвижимости, миграционных документов и статуса. Особенностью данного проекта является необходимость, с одной стороны, предупреждения негативного влияния санкций, в частности отсутствие «блокировки» и возможность распоряжения активом, а с другой — соблюдение российского антисанкционного законодательства, накладывающего ограничения на валютные операции за рубежом.

Клиент: топ-менеджер иностранной компании

Финансовая оценка: \$40 млн

Юридическая фирма: BKHK law firm

В рамках данного проекта осуществлялось структурирование личных активов и долей в бизнесе с использованием иностранного траста. Однако в процессе реструктуризации были введены ограничения на работу с российскими активами и возник существенный риск потери контроля и активов в целом. Команде юристов удалось обосновать юридическую концепцию иностранным регуляторам, банкам и трастовой компании, что впоследствии позволило клиенту сохранить актив.

Клиент: известный бизнесмен, владелец крупного бизнеса в РФ, инвестор

Финансовая оценка: \$500 млн

Юридическая фирма: «S&K Вертикаль»

Сопровождение процесса получения клиентом гражданства за инвестиции: бюро взаимодействовало с компетентными органами государства, предоставляющего гражданство, и аккредитованными агентами, анализировало документы, определяло инвестиционные в экономику государства, и последствия такого инвестирования для клиента, определяло и минимизировало возможные риски, связанные с инвестициями в иностранные государства, в том числе с точки зрения действующего валютного регулирования РФ.

Структурирование бизнеса клиента для целей защиты бизнеса от санкций: в целях минимизации возможностей попадания клиента и бизнеса в целом под санкции бюро содействовало клиенту в распределении различных бизнес-активов клиента с сохранением за клиентом рычагов воздействия на бизнес.

Курирование процессов взаимодействия с иностранными контрагентами в период активного действия санкций: бюро привлекало иностранных специалистов в целях защиты интересов клиента в наиболее активных санкционных юрисдикциях для разрешения споров с недобросовестными иностранными контрагентами, спекулирующими санкционными ограничениями в отношении клиента.

Клиент: состоятельное частное лицо, собственник и участник ряда бизнесов, гражданин РФ

Финансовая оценка: конфиденциально

Юридическая фирма: Forward Legal

В феврале текущего года клиент обратился к нам с задачей децентрализовать структуру владения своими активами и разложить их в разных странах, чтобы снизить свои риски. Мы создали новую инфраструктуру с учетом специфики активов и задач клиента. Мы использовали личные фонды в России, компании в ОАЭ, где также открыли банковские и custody-счета. Также потребовалось редомицилировать в дружественную юрисдикцию компанию, которая владела личной недвижимостью клиента. Особую сложность представляло то, что крупные иностранные провайдеры корпоративных услуг в старых юрисдикциях (Кипр и пр.) отказались предоставлять номинальный и иной сервис.

Область практики Технологии, медиа, телекоммуникации

Правовая проблематика

Операции на IT-рынке на текущий момент во многом связаны с происходящими политическими и экономическими событиями: в связи с введением санкций против России крупнейшие поставщики оборудования и производители программного обеспечения заявили о приостановке операций в РФ. Сорвано исполнение уже заключенных контрактов на поставку телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения, в том числе приостановлена поддержка, подписки и получение обновлений для клиентов из России. Уход с рынка иностранных провайдеров облачных хранилищ, отзыв лицензий иностранными производителями и разработчиками, прекращение поставок программного обеспечения побуждает российские компании постепенно занимать нишу на российском рынке облачных решений.

Рекомендованные консультанты
ALUMNI Partners, ART DE LEX, DS Law, Orchards

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

МАРИЯ КАЛИНИНА, партнер DS Law:

— В последние несколько месяцев мы столкнулись с беспрецедентным шквалом претензий в адрес российских компаний, которые поставили на наш рынок высокотехнологичные решения. Российские покупатели хотят вернуть товар и деньги за неработающее оборудование и программное обеспечение. В Минцифры пытались сбавить градус конфликта в отрасли и рекомендовали заказчикам зарубежного компьютерного и телекоммуникационного оборудования, комплектующих и программного обеспечения отложить обращение в суд для принуждения интеграторов и вендоров к исполнению взятых на себя обязательств или снижения с них предоплаты и штрафов до прояснения ситуации. Однако к концу июня сдерживать ситуацию стало уже невозможно — конфликты начали переходить в судебную плоскость. Также нужно отметить, что участники рынка в мае массово обращались в Торгово-промышленную палату (ТПП) для получения сертификатов о форс-мажоре, однако ТПП приостановила их выдачу. Федеральное законодательство сейчас не относит зарубежные санкции к форс-мажору, в ТПП ждали поправок в законодательство, предложенных депутатом Павлом Крашенинниковым в марте, однако поправки были заблокированы Минфином. В итоге участники рынка пока не имеют возможности получить сертификаты, на которые рассчитывали.

ЕКАТЕРИНА ДЕДОВА, партнер корпоративной практики / M&A TMT, ALUMNI Partners:

— Одной из жарких тем 2022 года является обсуждение законопроекта о цифровых валютах. Полагаю, что, если он и будет наконец согласован, законодатель пойдет по пути жесткого регулирования криптовалюты и ее оборота, допуская майнинг и одновременно предусматривая создание единой централизованной площадки для учета и обслуживания операций с цифровой валютой, что может во многом снизить ее привлекательность, если не лишит смысла вообще.

Хотя рассчитывать на то, что криптовалюта станет полноценным расчетным средством, не приходится, есть надежда, что законопроект будет направлен на защиту прав российских участников оборота, вовлеченных в международный криптовалютный рынок, как минимум легализуя статус майнера и криптоинвесторов и выводя их из серой зоны.

Что касается венчурного рынка, то в первом квартале текущего года наблюдался рост инвестиций в российские проекты по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако в начале апреля стали заметны изменения в количестве сделок и объеме инвестирования в локальный рынок. Сейчас многие компании, работающие в России на западных рынках, рассматривают вопросы продажи его российских частей.

АНАСТАСИЯ СИВЦЫКАЯ, советник, Orchards:

— Крупные игроки в сфере TMT столкнулись с объективно большим количеством вызовов в связи с принятием санкций. На поставку технологий, в том числе высокотехнологичного оборудования, программно-обеспечения, введены масштабные и жесткие ограничения. Наиболее сложная ситуация складывается по действующим контрактам, заключенным в рамках больших инфраструктурных проектов. Западные поставщики массово объявляют о приостановлении исполнения в связи с форс-мажором. Поэтому основными трендами отрасли стали изменение условий договоров с европейскими производителями в связи с форс-мажором и переориентация на производителей Азииского региона.

ДМИТРИЙ МАГОНЯ, управляющий партнер ART DE LEX:

— Сфера TMT испытала, пожалуй, наиболее значительные изменения в связи с санкционным фактором и исходом западных (и не только) технологических компаний и цифровых платформ. Это приводит к судебным разбирательствам по частным искам компаний и потребителей и возбуждению административных производств регуляторами (ФАС, Роскомнадзор и т. д.). Безусловно, напряженность в этом отраслевом секторе продолжит нарастать по мере ужесточения дискриминации российских компаний и пользователей со стороны западных поставщиков, вендоров и провайдеров, что делает эту область юридического консалтинга очень востребованной.

Кейс юридической фирмы

Клиент: дистрибутор высокотехнологичного оборудования

Финансовая оценка: 1 млрд руб.

Юридическая фирма: DS Law

При сопровождении деятельности клиента в России юристы DS Law столкнулись со всеми вызовами в сложившейся ситуации: отказом от поставок в Россию из-за санкций, невозможностью оплаты из российских банков за рубежом, переструктурированием бизнеса, открытием новых операционных компаний и счетов в странах СНГ, натиском претензий от российских контрагентов, выливающихся в судебные разбирательства. В июне к доверителю подан первый иск: Арбитражному суду г. Москвы предстоит определить, кто несет ответственность за отказ американской компании Fortinet от предоставления поддержки, подписки и обновлений для клиентов из РФ.

Клиент: ПАО МТС и ООО «Т2 Мобайл»

Юридическая фирма: Orchards

Финансовая оценка: 2,5 млрд руб.

Юридическая фирма Orchards защитила интересы ПАО МТС и ООО «Т2 Мобайл» в серии судебных споров частных банков против операторов связи о взыскании убытков в связи с нарушением антимонопольного законодательства.

В начале 2021 года несколько коммерческих российских банков — АО «Тинькофф банк», ПАО «Совкомбанк», АО «Райффайзенбанк», ООО «КБ „Ренессанс Кредит“» — обратились в арбитражный суд с исковыми заявлениями о взыскании с ПАО МТС и ООО «Т2 Мобайл» убытков, причиненных нарушением антимонопольного законодательства. Банки обосновывали свое требование нарушением операторами антимонопольного законодательства, поскольку цена на услугу СМС-рассылки была признана ФАС России монополю высокой в отношении российских банков без государственного участия в капитале. Адвокаты Orchards обосновали арбитражным судам трех инстанций неправомерность взыскания убытков ввиду переноса банками издержек на своих клиентов и отсутствия факта нарушения законодательства о защите конкуренции на протяжении периода, предъявленного к взысканию, поскольку доминирующее положение в течение 2018–2020 годов ни антимонопольным органом, ни арбитражными судами не было установлено.

Область практики Торговля и ритейл: сети/торговые марки

Правовая проблематика

В связи с многочисленными санкциями в отношении РФ устоявшиеся логистические цепочки претерпели значительные изменения или были прерваны. Десятки иностранных правообладателей покинули российский рынок либо объявили о приостановке своей деятельности на неопределенное время. В этих условиях ритейлеры столкнулись с проблемой нехватки товаров и сырья, а также нестабильностью в отношениях с поставщиками. Легализация параллельного импорта, по мнению властей, сможет решить проблему логистического хаоса в стране. Он был фактически разрешен в мае текущего года. Уже утвержден список из нескольких сотен иностранных брендов, товары которых допущены к легальному ввозу.

c22

Юридический бизнес

Карта нового рынка юридических услуг



Первые пробные поставки начались в последних числах мая.

Кроме того, в то время как западные компании заняли выжидающую позицию, предварительно анонсировав свой выход с российского рынка, Роспатент столкнулся с «DDoS-атакой» третьих лиц, начавших массово подавать заявки на известные бренды, покидающие Россию.

Рекомендованные консультанты
«Городиский и партнеры», Orchards, PATENTUS

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

АЛЕКСЕЙ КРАТКО, партнер,

начальник отдела товарных знаков

«Городиский и партнеры»:

— Сейчас заявки, которые подаются третьими лицами, не имеющими отношения к действительным владельцам товарных знаков, можно условно разделить на две категории: тождественные обозначения для товаров и услуг, идентичных товарам и услугам оригинального производителя или поставщика, и тождественные или сходные до степени смешения обозначения (известные бренды в искаженном написании или в графической проработке) для широкого перечня товаров и услуг. Как минимум 170 заявок на подобные обозначения были поданы в Роспатент за последние три-четыре месяца.

ДМИТРИЙ МАРКАНОВ,

управляющий партнер PATENTUS:

— В нынешних условиях параллельный импорт может стать «спасательным кругом» для российских производителей и бизнеса, занятого во всех отраслях экономики, которые встретились не только с завершением работы иностранных компаний, но и невозможностью поставки продукции по той или иной причине. С одной стороны, это привлечет бизнес, заинтересованный в поставке такой продукции, с другой стороны, станет новым вызовом для иностранных компаний, чья бизнес-модель была построена исходя из старой системы (национальной системы исчерпания права).

С точки зрения потребителей серий импорт может привести к снижению цен. Но в то же время он может, во-первых, повлечь увеличение количества контрафактного товара, который может представлять угрозу здоровью и благополучию потребителя, а также перечеркнуть все те усилия, которые правообладатели и государство предпринимали для очистки рынка от подделок. Во-вторых, открытым остается вопрос влияния нововведений на гарантийное обслуживание. В случае серого ввоза товаров встает вопрос о том, кто будет отвечать за поломки или брак правообладатель, который не давал согласия на ввоз, импортер, которому придется закладывать риски в стоимость продукции, ритейлер или конечный потребитель.

Кейс юридической фирмы

Клиент: Kia Hyundai

Финансовая оценка: 2,5 млрд руб.

Юридическая фирма: PATENTUS

Юристы PATENTUS несколько лет боролся с параллельным импортом в интересах компании Kia Hyundai. В 2019–2020 годах PATENTUS сопротивлялся правообладателю в борьбе с параллельным импортом. Было уничтожено 5 тонн запчастей, введенных на территорию РФ без разрешения правообладателя. Ежегодно PATENTUS сокращал поток параллельных товаров примерно на 2,5 млрд руб.

Клиент: X5 Group

Финансовая оценка: более 500 млн руб.

Юридическая фирма: Orchards

Юридическая фирма Orchards защитила интересы X5 Group в серии прецедентных споров по искам УФАС по Московской области о признании недействительными договоров аренды торговых объектов и сформировали практику правоприменения ст. 14 Закона о торговле, регулирующей приобретение торговой сетью торговой площади.

Адвокатам Orchards удалось добиться отмены негативных судебных актов и формирования важной правовой позиции о том, что размер доли группы, которая заключает договор аренды торговой площади, нужно определять на дату заключения договора, а не на дату его исполнения. Также по одному из дел командой Orchards было доказано, что нужно оценивать условия расторгаемого договора аренды и исследовать целевое назначения помещения. Помимо этого была сформирована позиция, что, не расторгая договора аренды помещения, предназначенного для торговли, торговая сеть сохраняет над ним контроль и вправе в любой момент возобновить свою деятельность в таком помещении.

Указанные позиции крайне важны для развития правоприменительной практики по данной категории споров, а сами ограничитель-

ные подходы УФАС по Московской области могли негативно отразиться на деятельности торговых сетей и доступности продовольствия для населения.

Область практики Трудовых договоров и споры

Правовая проблематика

На ситуацию в области трудовых правоотношений влияют принятые штаб-квартирами международных компаний решения о сворачивании российского бизнеса либо его существенной перестройке, отток иностранных поставщиков работать в России и на Россию, а также отъезд определенного количества иностранных сотрудников. Десятки тысяч высококвалифицированных специалистов остались без работы. В ряде компаний процесс «ухода с российского рынка» все еще продолжается.

Рекомендованные консультанты

«Андрей Городиский и партнеры»,

BGP Litigation, Lidings

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

АННА ИВАНОВА, партнер BGP Litigation:

— Сейчас рынок труда является рынком работодателя, поскольку многие оказались без работы, пусть и с неплохими выходными пособиями. Огорчают подходы судов в трудовых спорах: все больше решений в пользу работников основано на субъективных мотивах. Это дискредитирует адвокатов, защищающих работодателей, и даже делает бесполезным их наличие в судебном процессе. В прогнозах — рост теневой занятости и срочных трудовых договоров, снижение окладов до минимально возможных размеров и увеличение временной части оплаты труда. Также снизятся до минимума любые основания увольнения, кроме соглашения сторон. Не исключено, что работодатели будут вести себя более агрессивно при расставании с работниками.

МАРИЯ АБРАМОВА, руководитель практики трудового права «Андрей Городиский и партнеры»:

— Для компаний, которые намеревались оставаться на российском рынке, было важно помимо сохранения персонала на период перестройки бизнеса не попасть под риски, связанные с процедурами, предусмотренными проектом ФЗ «О внешней администрации по управлению организацией», а также с возможной уголовной ответственностью (особенно там, где руководителем является иностранный гражданин). Много клиентских поручений было связано с правовой помощью одновременно в сфере кадров и в изменении структуры владения, при этом с возможностью впоследствии вернуться к прежней корпоративной структуре.

Кейс юридической фирмы

Клиент: международная фармацевтическая компания

Финансовая оценка: конфиденциально

Юридическая фирма: BGP Litigation

В связи с объявлением головной компанией о заморозке маркетингового бюджета российской компании пришлось расстаться со всем отделом маркетинга. Учитывая тенденцию кассационных судов по восстановлению абсолютного большинства сокращенных работников, задача юристов BGP Litigation было договориться с работниками на взаимовыгодных условиях. Некоторые работники пользовались ситуацией, направляли жалобы в трудовую инспекцию со ссылкой на то, что компании из недружественных стран спешно увольняют россиян. Юристы приложили огромные усилия в переговорах и придумали новые неденежные привилегии, чтобы уговорить работников уйти из компании по обоюдному согласию и без спора.

Область практики Фармацевтика и здравоохранение / Life Science

Правовая проблематика

С одной стороны, санкции и параллельный импорт не коснулись сферы фармацевтики и здравоохранения, и поэтому фармацевтический рынок сохраняет за собой позиции одного из немногих на сегодня рынков с возможностями для функционирования в новых реалиях. С другой стороны, страдают логистика, система международных расчетов, сокращается рынок закупки отдельных препаратов и изделий в силу бюджетных ограничений. Сосредоточение основного контроля над научно-исследовательскими и производственными активами в руках крупнейших транснациональных корпораций, восстановление логистики за счет вынужденных изменений в цепочках поставок и продаж, зависимость от зарубежных компонентов, запрещенных к ввозу в РФ, сложности с таможенной процеду-

рой для подтверждения гуманитарных целей товаров порождают множество отраслевых проблем для российских фармкомпаний, которые требуют скорейшего решения.

Для обеспечения устойчивого функционирования отрасли законодатель также разрабатывает целый комплекс регуляторных мер, которые направлены на упрощение регистрации лекарств и медицинских изделий, их импорта и замены компонентов при производстве. Отдельное направление деятельности правительства РФ — выработка мер поддержки российских производителей для обеспечения лекарственной безопасности.

Рекомендованные консультанты

BGP Litigation, AB Dentons, AB EPAM,

Lidings

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ЮЛИЯ КУЗЬМЕНКО, старший юрист практики

корпоративного права и М&А и направления

по работе с компаниями сектора

фармацевтики и здравоохранения Lidings:

— Под наибольшим ударом оказались российские подразделения мировых фармацевтических компаний, ставшие заложниками ситуации и необходимости следования глобальным политикам и процедурам, в которых важную роль играет компания. Возросло количество запросов на проверку контрагентов по санкционным спискам, а также в целом на оценку санкционных рисков при структурировании новых сделок.

Сферу фармацевтики и здравоохранения не обошел и возросший интерес к IT-продуктам. В своей практике мы наблюдаем активные инициативы фармкомпаний, связанные с цифровизацией коммуникации с пациентами в целях повышения осведомленности общественности по вопросам состояния здоровья. Выражением подобных инициатив являются проекты по запуску программ поддержки пациентов, созданию и вводу в обращение специальных мобильных приложений и устройств, содержащих диджитал- и онлайн-компоненты для дистанционного мониторинга за состоянием здоровья пациента, оценке каналов финансирования цифровой медицины.

СЕРГЕЙ КЛИМЕНКО, партнер и руководитель практики фармацевтики, медицины и биотехнологий AB Dentons:

— И отрасль, и государство уже научились быть в состоянии нормативно-правовой мобилизации в ходе пандемии, поэтому адаптация к новой реальности и реакция на нее, в том числе правотворческая, происходят так быстро, как это возможно. В такой ситуации отраслевым юристам необходимо оказывать поддержку как в создании торговых структур за пределами РФ в «дружественных» юрисдикциях, развертывании новых логистических цепочек, сопровождении получения мер поддержки, так и в навигации в стремительно меняющемся регулировании. Очевидным направлением являются и споры с поставщиками и покупателями, участвовавшие в настоящее время. Наконец, значительный блок работы — это консультирование по санкционным и контрсанкционным мерам.

Кейс юридической фирмы

Клиент: одна из крупнейших международных фармацевтических компаний

Финансовая оценка: неприменимо

Юридическая фирма: BGP Litigation

Команда практики здравоохранения и технологий осуществляла консультирование клиента по вопросам, связанным с ужесточением требований в области информационной безопасности, применяемых к субъектам критической инфраструктуры, в связи с принятием указа президента РФ от 1 мая №250 «О дополнительных мерах по обеспечению информационной безопасности РФ».

В рамках реализации проекта юристами практики был подготовлен подробный меморандум о правовом статусе субъектов критической инфраструктуры, приведен всесторонний анализ критериев отнесения лиц к субъектам критической инфраструктуры, их обязанностей, включая дополнительные меры по обеспечению информационной безопасности, введенные указом, и ответственности за несоблюдение установленных требований, а также проведен анализ используемых в компании систем на возможность и вероятность их отнесения к категории обеспечивающих критические процессы.

Кроме того, командой был создан наглядный универсальный инструмент (decision-making map), позволяющий ей осуществлять самостоятельный анализ возможности отнесения себя к субъектам критической инфраструктуры и построения дальнейших действий в зависимости от результатов такого анализа.

Работа команды практики позволила клиенту в оперативный срок осуществить анализ рисков, связанных с ужесточившимся применением регулятором и выработать степ-план митигирующих выявленные риски мероприятий для достижения максимальной эффективности реагирования компании на изменяющиеся условия правовой среды.

Клиент: известная глобальная фармацевтическая компания

Финансовая оценка: около \$40 млн

Юридическая фирма: Lidings

Представление интересов компании в ходе переговоров с дистрибутором по расторжению договора поставки.

Сложность проекта была связана с рисками нарушения регуляторных запретов в связи с включением ряда конечных бенефициаров контрагента в санкционные списки.

Область практики Финансирование судебных процессов

Правовая проблематика

Международный коммерческий арбитраж, поиск активов в иностранных юрисдикциях в рамках коммерческих споров в государственных и третейских судах — основная категория споров, требующая сегодня судебного финансирования, в частности, из-за высокой сложности дел и, как следствие, высоких расходов. Такие споры чаще всего имеют множество параллельных процессов в различных юрисдикциях, требуют признания и приведения в исполнение в иностранных судах. Спрос на судебное финансирование вырос в том числе в связи с нехваткой ликвидности у компаний.

Рекомендованные консультанты

PLATFORMA, Рустам Курмаев и партнеры

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ИРИНА ЦВЕТКОВА, основатель сервиса

судебного финансирования PLATFORMA:

— В связи с введенными санкциями иностранные юридические компании отказываются от работы с российскими клиентами, затруднена или невозможна система проведения платежей и оплаты услуг, затруднен или невозможен поиск активов ответчиков в иностранных юрисдикциях, имеет место предвзятое отношение иностранных судов к спорам с участием российских компаний, иностранные фондеры отказываются от финансирования «русских» дел. Также мы можем наблюдать беспрецедентную конфискацию активов, принадлежащих российским гражданам. Все эти факторы безусловно повлияли на финансирование судебных процессов — в частности, PLATFORMA отказалась от финансирования ряда дел, связанных с поиском активов в иностранных юрисдикциях, в связи с высокой степенью рисков.

Кейс юридической фирмы

Клиент: АСВ

Финансовая оценка: 3,9 млрд руб.

Юридическая фирма: PLATFORMA

Зыскание убытков с физического лица — гражданина иностранного государства на территории иностранной юрисдикции. Сумма взысканию — убытки в размере 150 млн руб. и дополнительно — субсидиарная ответственность по обязательствам банка в размере более 3,8 млрд руб. В рамках задачи необходимо легализовать судебный акт на территории иностранного государства, осуществить розыск имущества и обратиться на него взыскание. Ввиду отсутствия сведений об имуществе как на территории РФ, так и в иностранных юрисдикциях, введения санкций в большинстве иностранных юрисдикций в отношении РФ выявить и, главное, обратить взыскание на имущество иностранного гражданина, находящегося на территории иностранного государства, крайне затруднительно, успешный исход сейчас представляется маловероятным.

Область практики Финансовые и банковские услуги

Правовая проблематика

Новые санкционный и контрсанкционный режимы оказали влияние на банковский и финансовый сектор сразу в нескольких направлениях, таких как валютные ограничения (в том числе обязательная продажа валютной выручки), приостановление / ограничение деятельности фондовых рынков, снижение ликвидности производных финансовых инструментов, повышение ключевой ставки, увеличение кредитных ставок и комиссий за обслуживание счетов, ограничения международно-перестрахования и проч. Были ограничены внешнеэкономические операции между резидентами и нерезидентами, в том числе по уже заключенным контрактам, инвести-

ционная деятельность с использованием биржевых инструментов. Более того, ряд крупнейших банков оказался заблокирован от международных платежных систем и систем переводов, что также отразилось на стабильности финансового рынка, изменении ценовой конъюнктуры и маржинальности.

Рекомендованные консультанты

AB EPAM, GR Legal, «Ковалев,

Тугуши и партнеры»

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

КСЕНИЯ СТЕПАНИЦЕВА, соруководитель

антикризисной практики «Ковалев, Тугуши и партнеры»:

— На фоне указанных событий под ударом оказались участники фондовых рынков, причем как профессиональные участники рынка ценных бумаг, так и инвесторы. Многие брокеры приостановили операции, в том числе по конвертации активов или покупке валюты, закрыли позиции либо потребовали от инвесторов

покрытия позиций в отношении ранее заключенных договоров, а брокеры, которые попали под санкции, были вынуждены переводить своих клиентов другим брокерам (и/или)

приостановить прием заявок на заключение сделок на внебиржевом рынке. В этой связи существенно вырос спрос на юридическое комплексное консультирование финансовых организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг и инвесторов по самым разным вопросам, например связанным с исполнением ранее заключенных биржевых договоров, с операциями с производными финансовыми инструментами, требованиями брокеров о покрытии непокрытых позиций по инвестиционным счетам. Содним из таких запросов в коллегии обратился квалифицированный инвестор.

Область практики Электроэнергетика и природные ресурсы

Правовая проблематика

Блокирование доступа как к комплекующим, так и непосредственно к иностранному энергетическому оборудованию создало вполне ощутимые риски дальнейшей невозможности поставки и эксплуатации такого оборудования. На практике это вызывает довольно специфические правовые вопросы. В подавляющем большинстве случаев функционирование энергогенерирующего оборудования является частью глобального или локального инвестиционного проекта. Для строительства и эксплуатации генерирующего оборудования привлекается заемное финансирование, где источником погашения кредитов или займов являлась выручка, поступающая от эксплуатации такого оборудования. При невозможности поставить и эксплуатировать оборудование уже сейчас или в обозримом будущем банки выражают намерение «дефолтить» кредитные соглашения или расторгать инвестиционные сделки в случаях, когда очевидно, что они не будут исполнены.

Рекомендованные консультанты

AB EPAM, «Казакос и партнеры», «Митра»,

VEGAS LEX

Позиция / мнение представителя юридической фирмы

ЕВГЕНИЙ РОДИН, партнер, руководитель

практики «Ресурсы. Промышленность. Реструктуризация» VEGAS LEX:

— Если дело доходит до суда, связанного со срывом той или иной сделки, следует помнить, что суды сейчас будут отходить от традиционного формального паттерна разрешения таких споров. В круг доказывания обязательно будут включаться вопросы добросовестности сторон сделки, причем эти вопросы будут рассматриваться «под микроскопом». Особенно это касается сделок, связанных с энергоснабжением, поскольку в таких сделках хоть и косвенно, но всегда присутствует интерес неопределенного круга лиц — потребителей электроэнергии.

Эта особенность требует щепетильного подхода как к досудебной работе, в первую очередь при принятии решения вообще обращаться в суд, так и в ходе самого судебного процесса при формировании позиции и сборе доказательственной базы.

Наша практика показывает, что формальный подход к правовому сопровождению отраслевого спора, который базируется лишь на констатации факта нарушения обязательства без предварительной проработки различных аспектов спора с точки зрения экономики и элементарного здравого смысла, приводит к тому, что спорящие стороны просто застревают в изучении этих вопросов уже в ходе судебного разбирательства, что в итоге приводит к неожиданным и печальным последствиям.

ДМИТРИЙ КАЗАКОВ, управляющий партнер

«Казакос и партнеры»:

— В условиях обострившейся полити-

ческой деятельности с использованием биржевых инструментов. Более того, ряд крупнейших банков оказался заблокирован от международных платежных систем и систем переводов, что также отразилось на стабильности финансового рынка, изменении ценовой конъюнктуры и маржинальности.

В силу необходимости получения специальных разрешений и открытия счетов типа С сроки проведения сделок с недвижимостью увеличены в несколько раз.

СОСЛАН КАИРОВ,

генеральный директор «Митра»:

— Культура отмены затронула электроэнергетику: крупные иностранные игроки, инвестировавшие в генерацию, объявили о своем уходе. Большие изменения ожидаются среди сетевых компаний в связи с ужесточением критериев отнесения владельцев объектов электросетевого хозяйства к сетевым организациям: по предварительным оценкам, эти изменения коснутся более 1 тыс. соответствующих юридических лиц. Неразрывность процесса производства передачи и потребления электроэнергии наряду с высокой зарегулированностью отрасли, с одной стороны, придают стабильность правоотношениям субъектов электроэнергетики, с другой стороны, сохраняются и традиционные проблемы: неплатежи, бездоговорное потребление электроэнергии, «скрытое потребление» и пр.

Кейс юридической фирмы

Клиенты: крупные энергетические компании

Финансовая оценка: конфиденциально

Юридическая фирма: VEGAS LEX

В настоящее время юристы VEGAS LEX консультируют несколько крупных энергетических предприятий по вопросам реструктуризации ряда сделок в связи с возникшими новыми ограничениями. В частности, рабочая группа прорабатывает различные варианты реструктуризации, оценивает риски судебного разбирательства. Особую сложность в этих проектах вызывает необходимость учитывать интересы большого количества заинтересованных лиц, в том числе интересы потребителей электроэнергии.

Клиент: компания энергетического сектора

Финансовая оценка: 223 млн руб.

Юридическая фирма: «Казакос и партнеры»

AB «Казакос и партнеры» оказывает юридические услуги компании энергетического сектора в приобретении земельных участков и зданий у резидентов недружественных государств. Для проведения указанных сделок необходимо получить разрешение подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ.

Проведение таких сделок возможно только при условии зачисления денежных средств на счет типа С, который открывается в порядке, установленном указом президента РФ от 5 марта №95 «О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами». Перевод денежных средств со счета типа С также производится с разрешения подкомиссии Правительственной комиссии.

В рамках проекта бюро сопроводило пять сделок по приобретению недвижимости у резидентов недружественных государств.

Клиент: ПАО «Кубаньэнерго»

Финансовая оценка: 10 млрд руб.

Юридическая фирма: «Митра»

Налоговым органом с целью формирования негативной для всех сетевых компаний России практики в части налогообложения НДС и налогом на прибыль сумм бездоговорного потребления электроэнергии была подана жалоба в ВС РФ. Суд в определении о передаче подсудности заслушивающим внимание довод о том, что взыскание с виновного лица стоимости бездоговорного потребления является реализацией ему сетевой компанией электроэнергии.

Юристам «Митры» удалось убедить судей ВС, что взыскание бездоговорного потребления не реализация, а компенсация ущерба, которая не облагается НДС и налогом на прибыль, облагается только в момент получения денег от нарушителя либо вступления в силу судебного акта о взыскании сумм бездоговорного потребления.

По итогу сформирован единый подход в части налогообложения сумм бездоговорного потребления (до этого практика была неоднородна), сформирован подход для всех налогоплательщиков (не только сетевых компаний): в случае компенсации ущерба похитителем денежными средствами начисление НДС не производится, так как данное действие не признается реализацией. В результате энергосетевые компании получат возможность подать уточненные декларации по НДС за последние три года и вернуть несколько миллионов рублей, а также увеличить экономию в будущем.