



14 Как аргументы о связи стороны с «недружественной» юрисдикцией работают в суде

15 Частному капиталу предстоит привыкнуть к новым правовым координатам

16 Почему Закон о банкротстве служит непризнанной настольной книгой инвестора

# Споры года

Институт разрешения споров участников отраслей экономики, как между собой, так и с государством, сохраняет статус индикатора экономических процессов. ИД «Коммерсантъ» отобрал споры, которые, по версии редакции, заслуживают наибольшего внимания в 2022 году. Они многообразны, однако отражают тенденции движения капиталов в текущем году.

— рынок —

Критерием значимости споров, согласно методологии прошлых лет, является совокупность следующих показателей: 1) величина финансовой оценки; 2) значимость решений для экономического оборота; 3) прецедентный характер решений; 4) значимость клиента в отрасли / общем экономическом обороте; 5) анализ внимания к кейсу со стороны медиа, преимущественно — издания «Ъ».

Очевидным трендом как крупных федеральных рейтингов, так и менее масштабных специализированных рейтингов становится персонализация. В прежней «спокойной» жизни юридические фирмы демонстрировали преобразования разного рода: партнеры переходили в другие фирмы, в компаниях сменялись руководители и названия, возникали новые практики. Сейчас волна слияний и переходов только растет: после исчезновения с российского рынка крупных международных юридических

брендов часть их российских офисов преобразуется в независимые фирмы, а сотрудники некоторых из них переходят в ранее существовавшие национальные бюро. На фоне этих бурь незбываемым колоссом выглядят сами юристы — как отдельные партнеры и личности. В каждом кейсе, отраженном в рейтинге судебных споров-2022, «Ъ» отмечает участвовавших в деле юристов: они останутся на рынке, несмотря на любые происходящие с ним перемены.

Мы расширили категории споров, наиболее значимых для практики в текущем году. Среди них: антимонопольные, банкротные, коммерческие, корпоративные споры, споры в области экологии и ESG, семейного и бракоразводного права, экономические уголовные дела, частные имущественные споры, международные споры. По результатам исследования были отобраны споры, оказавшие наибольшее влияние на рынок. По каждому направлению выделено от одного до пяти проектов.



Практически каждый спор — захватывающая битва лучших команд юристов на каждой стороне и на каждой стадии процесса. При этом сложные правовые конфликты, как правило, многогранны и часть из них интересна не только величии финансовой оценки, но и главным образом сложностью правовой проблематики. Ис-

ходя из нее, мы можем видеть, как в стране колеблется траектория движения денег, исчезает или, наоборот, обогащается крупный российский бизнес, как в отраслях меняется практика делового оборота и каким образом суды трактуют отдельные нормы права.

Редакция «Ъ» просит читателей с пониманием отнестись к тому, что

данный рейтинг не приравнивается к научному исследованию. Также он не является рейтингом лучших компаний — это подборка споров, привлечших наибольшее внимание СМИ и юридического сообщества в текущем году. Кроме того, редакция понимает, что далеко не все кейсы становятся публичными и не все юридические фирмы готовы делиться

информацией. Компании, имеющие крупных клиентов с перспективой долгого сотрудничества, часто связаны обязательствами конфиденциальности и не предоставляют для исследования информацию о таких делах. Разумеется, редакция постаралась минимизировать эти риски и основывалась как на публичной информации, так и на данных, полученных от представителей самих юрфирм, которых опросили лично.

## Антимонопольные споры

**Клиент:** ПАО МТС  
**Финансовая оценка:** 2 млрд руб.

**Юридическая фирма:**

Delcredere, Orchards

**Ключевые юристы:**

Андрей Тимчук, Анастасия Тараданкина, Григорий Захаров, Алексей Станкевич, Анастасия Сивидкая

**Описание кейса:** Защита интересов ПАО МТС в серии громких споров с частными банками в связи с антимонопольным нарушением. Юристы защитили клиента от крупнейших антимонопольных исков за всю историю современной телекоммуникационной отрасли и необоснованного взыскания убытков в совокупном размере 2 млрд руб.

В 2019 году ФАС России признала, что ПАО МТС, ООО «Т2 Мобайл», ПАО «МегаФон», ПАО «Вымпелком» нарушили антимонопольное законодательство, установив с конца 2017 года монополично высокие цены на услуги СМС-рассылки для частных банков.

с 15

# Лед тронется, господа инвесторы

— мнение —

Летом 2022 года Европейская комиссия ввела блокирующие санкции в отношении Национального расчетного депозитария (НРД), который является главным операционным центром по работе с российскими и иностранными ценными бумагами, в том числе выплатам по ним дивидендов и купонов. Как результат: у сотен тысяч российских инвесторов оказались заморожены иностранные ценные бумаги на общую сумму 320 млрд руб. О том, как инвесторам вернуть свои активы, рассказывает АЛЕКСЕЙ ДУДКО, старший партнер, глава практики разрешения споров и расследований юридической фирмы LEVEL Legal Services.



то участвует лицо, в отношении которого введены блокирующие санкции. Это не вполне корректно, поскольку в ряде случаев при совершении определенных операций подсанкционное лицо не получает экономической выгоды (новых инвестиций, платежей и т. д.), а сами активы, с которыми совершаются действия, не являются его собственностью, поэтому такие операции не должны быть заблокированы ни по «духу», ни по «букве» в соответствии с санкционными ограничениями. Европейские санкции также заблокировали ценные бумаги, эмитента-

ми которых являются подсанкционные лица — в этом случае европейцы трактуют санкционные ограничения и применяют их на практике тоже достаточно широко.

В ряде случаев у компетентных органов той страны ЕС, где планируется совершать операции, необходимо получить разъяснения формулировок принятых санкций, а также уточнить их подходы к лицам, непосредственно задействованным в операциях.

На практике санкции обычно действуют от 20 до 40 лет. Ожидать их снятия для получения доступа к заблокированным активам и не предпринимать при этом активных действий — довольно рискованная стратегия.

## Три пути разблокировки

В настоящее время инвесторы рассматривают три основных варианта разблокировки активов. Первый вариант — присоединение к иску НРД, поданному в Суд Европейского союза (Люксембург), в качестве третьего лица. Рассмотрение подобных дел занимает около полутора лет, а присоединение инвесторов к делу может дополнительно увеличить этот срок и усложнить судебный процесс, не говоря уже о финансовых издержках, которые в судебном разбирательстве должен бу-

дет понести инвестор. С учетом неоднозначной практики Суда ЕС по аналогичным делам вероятность удовлетворения иска НРД не бесспорна, поскольку заявленные требования будут непросто доказать. При исключительном выборе этой опции риск для инвестора с большой долей вероятности может стать неоправданным.

Второй вариант разблокировки активов — получение замещающих облигаций в России взамен заблокированных еврооблигаций. Он появился с принятием указа президента от 5 июля и применим только к заблокированным еврооблигациям, эмитентом которых является российское юридическое лицо. Получается, данная опция не универсальна, а ее относительно новое правовое регулирование будет корректироваться в ходе практического применения.

Третий вариант — подача заявления в регулирующие органы Бельгии или Люксембурга и получение от них разрешения (лицензии) на перевод активов из НРД. Многие инвесторы уже решили в индивидуальном порядке обратиться в компетентные органы Бельгии (применительно к активам, заблокированным в Euroclear) или Люксембурга (применительно к активам, заблокированным в Clearstream) с требовани-

ми о разморозке активов на основании европейского законодательства.

Юристы называют такую опцию наиболее перспективной при соблюдении двух условий: во-первых, собственник ценных бумаг не является подсанкционным лицом или санкции не запрещают ему владеть, пользоваться или распоряжаться активом, во-вторых, эмитент ценных бумаг не является подсанкционным лицом или ценные бумаги, разблокировка которых испрашивается в заявлении, выпущены до определенной даты, установленной в санкционных правилах. Иными словами, необходимо найти исключения, на которые не распространяются санкционные ограничения, и подобрать под них аргументы исходя из фактических обстоятельств дела каждого инвестора. Например, заявление НРД о том, что с 16 августа по 31 октября отменяется взаимные платы за прием и снятие иностранных ценных бумаг с хранения и учета с использованием услуг иностранных депозитариев, кроме депозитариев стран СНГ, добавляет инвесторам дополнительный аргумент, что при переводе ценных бумаг НРД не получит экономической выгоды и, следовательно, санкционные ограничения не нарушаются.

Рассмотрение заявления в уполномоченном органе Бельгии или

Люксембурга может занимать до восьми недель; на практике этот срок может быть увеличен в связи с большим количеством обращений. Для ускорения работы с обращениями важно находиться в контакте с ответственными лицами в уполномоченных органах, чтобы оперативно давать пояснения по заявлению и контролировать ход рассмотрения заявления в той степени, в какой это возможно. Данная опция представляется оптимальной не только в вопросе разморозки активов, но и в случае неудачи — формирует весомый пакет доказательств для потенциально возможного судебного сценария разблокировки.

Сегодня на рынке, по имеющейся информации, пока еще нет успешных случаев административного «освобождения» российских активов, заблокированных в Euroclear или Clearstream на основании европейских санкционных ограничений. Юристы LEVEL Legal Services активно работают в этом направлении: вместе с командой консультантов в Брюсселе мы взаимодействуем с Euroclear и уполномоченным органом в Бельгии в отношении уже поданных заявлений ряда инвесторов и работаем над подготовкой заявлений инвесторов в уполномоченный орган в Люксембурге также совместно с командой коллег из этого региона.

**БОЛЕЕ 65 ЧЕЛОВЕК В КОМАНДЕ**   **6 ПРАКТИК**

**Благодаря тесной связи между практиками мы можем выполнять сложные задачи в сжатые сроки в режиме «одного окна»**

**Мы в рейтингах:**

Best Lawyers

Коммерсантъ

IFLR1000

**Жанна Томашевская**  
Управляющий Партнер

**Нелли Томашевская**  
Партнер  
Практика по работе с частными клиентами

**Андрей Шпак**  
Партнер  
Налоговая практика  
Практика по работе с частными клиентами

**Ирина Самойлова**  
Партнер  
Практика корпоративного права и сделок М&А

Наша команда специализируется на:

- Корпоративном праве и сделках М&А
- Разрешении споров и защите активов
- Консультировании частных клиентов
- Налоговом консультировании
- IP/IT и защите информации
- Уголовно-правовой защите бизнеса

+7 495 134 14 44  
info@tp-law.com

реклама

# Review

大成 DENTONS

## Споры вместе, дружба врозь

«Недружественные страны» — понятие в России уже вполне юридическое, и официальное закрепление перечня этих стран постепенно сказывается на аргументах судебных юристов. Сами суды пока демонстрируют взвешенное отношение к подобным аргументам, уважая базовые правовые принципы. Дальнейшее развитие ситуации зависит от внешнеполитической обстановки, полагают партнер, руководитель московской судебно-арбитражной практики AB Dentons **Роман Зайцев**.

— практика —

После 24 февраля ряд зарубежных стран принял в отношении России беспрецедентные ограничительные меры. В ответ на это правительство РФ во исполнение указа президента утвердило в своем распоряжении №430-р от 5 марта перечень иностранных государств и территорий, совершающих в отношении РФ, российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия. На сегодняшний день помимо всех государств—членов Европейского союза этот список включает 22 страны, со многими из которых у российских граждан и организаций доселе были выстроены тесные экономические связи. Хотя формально указанный перечень «недружественных» государств и территорий был сформирован для того, чтобы установить особый временный порядок исполнения некоторых обязательств перед иностранными кредиторами, связанными с перечисленными странами (например, по кредитам и займам, финансовым инструментам), на практике официальное закрепление такого перечня повлекло и другие значимые последствия.

Российские юристы, представляющие клиентов в судах, всегда отличались креативностью и готовностью выйти за рамки позитивистского подхода. В этом свете наделение ряда стран и связанных с ними лиц формальным статусом «недружественных», пусть и в ином контексте, не могло не сказаться на использовании соответствующих аргументов в самых обширных категориях судебных споров. Поскольку мы ведем в российских судах довольно много дел с вовлечением иностранных лиц или аффилированных с ними структур, начиная с весны 2022 года нам довелось столкнуться с обилием аргументов оппонентов относительно связи участников процесса с недружественной юрисдикцией. Попытки использования таких аргументов встречают

ся в самых разных процессуальных документах на всех этапах рассмотрения дела. Например, подобные доводы использовались сторонами в заявлениях об обеспечении иска, исковых заявлениях, отзывах на иск, апелляционных и кассационных жалобах, ходатайствах о приостановлении исполнения судебных актов и т. д.

В некоторых случаях отражение таких аргументов лишь дополнительно высвечивало недобросовестность стороны — например, когда она в отсутствие иных возражений обосновывала таким образом отказ от оплаты аренды. В иной ситуации закрепление списка «недружественных» государств оборачивалось заметным увеличением судебной нагрузки: по крупному делу о банкротстве управляющий инициировал ряд обособленных споров, пытаясь исключить из реестра кредиторов всех лиц, так или иначе связанных с обозначенными юрисдикциями. Как и ожидалось, такие заявления арбитражного управляющего были отклонены.

Исходя из нашего опыта, можно констатировать, что в подавляющем большинстве случаев российские суды взвешенно относятся к аргументам о связи стороны процесса с «недружественной» юрисдикцией, не считая соответствующие обстоятельства юридически значимыми. Это представляется логичным, поскольку ограничение прав стороны процесса либо возложение на нее дополнительных обязанностей сугубо по причине ее связи с той или иной страной может влечь за собой нарушение базовых принципов процесса, имея за собой далеко идущие последствия. Нельзя забывать о ст. 7 АПК РФ, в которой сформулирован принцип, согласно которому правосудие осуществляется на началах равенства организаций и граждан независимо от каких-либо признаков и критериев. Ст. 254 АПК также фиксирует правило, согласно которому иностранные лица пользуются процессуальными правами и несут про-



цессуальные обязанности наравне с российскими организациями и гражданами. Правительством РФ могут быть установлены ответные ограничения в отношении иностранных лиц тех иностранных государств, в которых введены ограничения в отношении российских организаций и граждан, однако на текущий момент подобных ответных мер не закреплено. Аналогичным образом в России на настоящий момент не установлено и ограничений применительно к ст. 1194 ГК РФ, согласно которой правительство РФ может быть принято ответные ограничения (реторсии) в отношении имущественных и личных неимущественных прав граждан и юридических лиц тех стран, где имеются специальные ограничения имущественных и личных неимущественных прав российских граждан и организаций.

Не имея иного правового обоснования, стороны пытаются усмотреть в связи участника процесса с недружественными странами признаки нарушения ст. 10 ГК РФ, устанавливающей общий запрет злоупотребления правом. Однако натянутость подобной аргументации в большинстве случаев очевидна. Рассматривая одно из дел, Суд по интеллектуальным правам указал: аргументы ответчика о том, что «истцу надлежит отказать в защите прав на товарные знаки, поскольку он зарегистрирован на территории „недружественной“ РФ страны», подлежат отклонению, так как это обстоятельство не может нивелировать установленное судами нарушение прав истца действиями ответчика и служить основанием для освобождения ответчика от гражданско-правовой ответственности.

Вместе с тем в судебной практике встречается и иной подход, когда доводы о связи стороны с «недружественной» страной все же сыграли определяющую роль. Так, по одному из дел в качестве основного мотива приостановления исполнения судебного акта на этапе кассационного рассмотрения суд кассационной инстанции указал, что официальная позиция группы компаний, в которую входит истец, состоит в поддержке экономических санкций против России, ее граждан и юридических лиц. При этом интересно, что сторона ответчика, просившая о приостановлении исполнения, также находилась под контролем лиц из европейской юрисдикции.

В другом случае российской компании удалось добиться отсрочки оплаты лизинговых платежей на девять месяцев без начисления неустойки и иных финансовых санкций. Опять же в решении об установлении лизинговых каникул суд подчеркнул, что ответчик полностью контролируется юридическим лицом, являющимся резидентом «недружественного» государства, а официальная позиция группы компаний, в которую входит ответчик, состоит в поддержке экономических санкций против России. Другим интересным примером может выступить отказ находящемуся в состоянии неплатежеспособности иностранному банку открыть дело о банкротстве в отношении российского заемщика со ссылкой помимо прочего на тот факт, что банк-заявитель является юридическим лицом-нерезидентом, зарегистрированным в ЕС, а попытка взыскания через банкротство задолженности по валютному договору является злоупотреблением правом.

Хотя такая практика не является доминирующей, можно ожидать увеличения числа подобных примеров. Дальнейшее развитие ситуации во многом может зависеть от динамики внешнеполитической обстановки. Хотя текущее состояние российского правового регулирования в подавляющем большинстве случаев не позволяет принимать аргументы о связи стороны с «недружественной» юрисдикцией в качестве значимых, нельзя исключать ситуаций, когда эти доводы все же должны учитываться. В любом случае суды на текущий момент довольно взвешенно подходят к оценке подобных доводов. Будем надеяться, что такое положение вещей сохранится и в дальнейшем, и российская правоприменительная практика продолжит уверенно демонстрировать уважение к праву и базовым принципам процесса, невзирая на действия «недружественных» стран.

## Юридический бизнес

### «Надежная репутация — наш драйвер, локомотив и защитный купол»

— интервью —

В текущем году фирме «Андрей Городисский и Партнеры» (АГП), одному из старейших адвокатских бюро страны, исполняется 30 лет. О важности традиций, о секретах, позволяющих долго и успешно «жить» на юридическом рынке, избегающей рутин и выгорания, и о главном ресурсе фирмы «Б» поговорил с ее ключевыми лицами: основателем **АНДРЕЕМ ГОРОДИССКИМ**, партнером, руководителем практики корпоративного права и M&A **АЛЕКСЕЕМ ГОРОДИССКИМ** и управляющим партнером **ДМИТРИЕМ ЛЮБОМУДРОВЫМ**.



Андрей Городисский

— Андрей Михайлович, создавая фирму 30 лет назад, вы ощутили, что шагаете в неизвестность? Ведь сразу после расвала СССР у юридической профессии в нашей стране не было понятных путей развития.

**АНДРЕЙ ГОРОДИССКИЙ:** Тогда вообще ничего не было. К моменту создания собственной фирмы я 15 лет отработал на государственной службе (с 1978 по 1992 год, последовательно: юрист-консульт в «Союзнефтеэкспорте», торговом представительстве СССР в Западном Берлине, главный эксперт Договора-правового управления, представитель СССР на сессиях Комиссии ООН по международному торговому праву в Министерстве внешних экономических связей СССР. — «Б»), более того — был воспитан как слуга государства и семьи, и общей обстановкой в стране. После распада СССР и прекращения существования министерства я оказался практически на улице, и нужно было решать, чем заниматься дальше. В то время в стране набирала силу волна по созданию частного бизнеса, многие мои приятели и друзья уже трудились на свободных хлебах — конечно, эта аура влияла и на меня.

Позволил себе заниматься тем, что я не знаю, было недопустимо, а знал я только одно: свою профессию.

До распада Союза государство было единственным моим клиентом, новый исторический этап обещал, что клиентов и, соответственно, доходов станет намного больше. И мы с партнером решили рискнуть.

Поначалу у нас даже не было офиса — его функцию выполняли мои «Жигули». Первые три месяца работы принесли небольшие деньги, которых нам хватило на реконструкцию нескольких полуразрушенных этажей в здании на улице Веснина, сейчас это Денежный переулок. Мы открыли там офис, зарегистрировали фирму и поверили в то, что наша деятельность может быть успешной.

Хотя уверенности в завтрашнем дне не было ни у кого — и это абсолютно не пустая фраза. Но результаты, которые регулярно показывало наше адвокатское бюро, вселяли надежду, что мы на правильном пути.

— На каких практиках вы сосредоточились в начале работы?

**АН. Г.:** Поначалу мы брались за все. Но постепенно (и, кстати, довольно быстро — спустя полгода после старта) у нас сложилась определенная специализация, главным образом базировавшаяся на моем предыдущем опыте. Мы стали теми, кого сейчас приня-

то называть корпоративными юристами, а вскоре в бюро появились направление, связанное с товарными знаками, — защита интеллектуальной собственности.

Интересно, что на этом этапе наша маленькая компания вышла в сектор крупнейших международных юридических фирм. Проработав всю жизнь во внешней торговле, я хорошо разобрался в профильном законодательстве многих ведущих стран, неплохо знал, как делаются международные контракты, и понимал, как нужно работать с инвесторами, впервые пришедшими в такую страну, как Россия, особенно в начале 1990-х. Помогало и знание профессионального языка. Для иностранных компаний, начинавших свою деятельность на территории РФ, все было в новинку, и они очень ценили юристов, которые действительно могли помочь им на старте развития бизнеса. К 2000 году до 70% нашей работы занимало обслуживание иностранных инвесторов, в том числе крупнейших мировых транснациональных корпораций. Сегодня наши взаимоотношения со многими из них, возникшие как результат кропотливой, объемной работы, исчисляются уже 20–25 годами.

Ближе к 2003 году мы заметили интересную тенденцию: число иностранных клиентов не уменьшалось — оно по-прежнему арифметически превышало число заказов от российских клиентов, но сложность проектов, объемы работ и, что самое интересное в бизнесе, объемы доходов от заказов российских компаний начали существенно опережать заказы иностранцев. Отчасти это было связано с тем, что наши иностранные клиенты уже обжились в России, создали свои юридические департаменты и иррадную часть рутинной работы, которую раньше делали мы, стали выполнять инхаусы. Также к тому времени оперился и российский бизнес: в стране возникли крупные и мощные, в том числе интегрированные, отраслевые холдинги, промышленные компании, обладающие серьезными капиталами и столь же серьез-



Алексей Городисский

ным вкусом к инвестициям. Они развивались, приобретали нужные им активы, продавали ненужные, начинали экспансию за рубеж, и по биллингу мы ощутили, насколько российская юриспруденция превалирует над иностранной.

— Вам пришлось корректировать направления работы?

**АН. Г.:** Да, хотя переориентироваться было непросто: мы по-прежнему позиционировали себя как фирму, работающую на иностранных инвесторов, но огромные объемы задач переваривали именно в работе на российскую клиентуру, которая послужила серьезной платформой для развития бюро и роста наших компетенций.

А дальше забушевал финансовый рынок! Как минимум для нас. Мы участвовали в подготовке крупнейших российских компаний к выходу на финансовые рынки, а в знаковых IPO выступали специальными консультантами для андеррайтеров. Более того, без нашего участия не обошлось и единственное на тот момент IPO в Гонконге. У бюро была роль специального российского консультанта, выдававшего legal opinion, под которое в последний день и даже час IPO на невероятном психологи-

ческом накале выпускались деньги. Случаев, в которых компания проходила бы подготовку к выходу на биржу без шероховатостей, почти не бывает. И если часть из необходимых для процесса документов не представлена, юрист формально не вправе подписывать legal opinion — конечно, если он не желает стать банкротом после исков инвесторов или сесть в тюрьму. Подобные нервные ситуации возникали при IPO регулярно, но это был захватывающий период нашей работы — он очень нам нравился.

А самой интересной была подготовка к выходу на IPO крупнейших российских индустриальных компаний. Во всем, что касалось корпоративных отношений, структуры капитала, всевозможных офшорных подразделений, они развивались в своеобразных условиях, ведь главной задачей для них было выстроить бизнес. Они далеко не всегда отвечали высоким стандартам, предъявляемым западными банками, биржами и инвесторами при выходе на IPO, и подготовка их к этому процессу оборачивалась напряженным трудом с существенным участием бюро и армии иностранных юристов.

— Такая сосредоточенность на одном направлении не повредила другим практикам бюро?

**АН. Г.:** В какой-то момент — да. Усердие, с которым мы в режиме 24/7 долгие годы выполняли огромные объемы работ, по-видимому, не оставило нам сил для того, чтобы задуматься, в каких иных направлениях следует развивать нашу практику. На определенном этапе мы почувствовали, что упустили сектор судебной работы — конечно, судебные дела мы вели, но рынок не знал нас как литигаторов. Ситуацию требовалось исправить, особенно в условиях смещения акцентов на работу преимущественно с российской клиентурой. Постепенно (юридический бизнес вообще не особенно быстр) наше судебное направление достигло хорошего уровня, и мы планируем совершенствовать его дальше.



Дмитрий Любимудров

Важным этапом в истории фирмы стало развитие практики защиты интеллектуальной собственности, которая по объемам работы, биллингу и доходности всегда отличалась компактностью и одновременно высоким уровнем качества. Специалисты практики несколько лет подряд получали признание рейтинга IP Stars — это высокая оценка профессионального сообщества. В 2016 году мы укрепили направление IP, присоединив к ней команду патентных поверенных Николая Катангиновича Попеленского. Практика расширяется и сейчас, в команду приходят новые люди. И профессиональной, и бизнес-составляющей этой деятельности мы очень довольны.

**АЛЕКСЕЙ ГОРОДИССКИЙ:** Да, наша практика IP стабильна и в нынешние сложные времена. Российский бизнес давно изъявлял желание коммерциализировать свою интеллектуальную собственность, но продвигался в эту сторону очень медленно — до недавних пор. В третьем квартале 2022 года интенсивность запросов по теме IP, с которыми к нам обращается крупный российский бизнес, существенно возросла. c18

# Юридический бизнес

## «Большие деньги любят тишину и устоявшиеся правила игры»

Начиная с февраля текущего года российский частный капитал столкнулся с рядом сложностей, среди которых введение ограничений традиционными «тихими гаванями», запреты для иностранных консультантов и провайдеров услуг на работу с российскими клиентами, разделение юрисдикций на «дружественные» и «недружественные», недоступность привычных структур, и это далеко не полный список проблем. Изменение правил игры заставляет капитал искать защитные механизмы. О том, внутри каких правовых координат теперь предстоит существовать частному капиталу и как с географической и юридической точек зрения он может работать в сегодняшней реальности, «Ъ» рассказал старший партнер ITS WM Игорь Кузнец.



ИГОРЬ КУЗНЕЦОВ

— интервью —

— Расскажите, в чем особенности работы с частным капиталом сегодня? Насколько сильно в новых условиях изменились стратегии его сохранения и приумножения?

— Если до начала 2022 года в области работы с частным капиталом существовали универсальные единые подходы, то последующее резкое изменение правил игры и регулирования заметно их поменяло. Многие наши клиенты, партнеры и коллеги по цеху полагают, что после февральских событий весь капитал, очевидно, должен устремиться за пределы России. Но это не так: сегодня он не только уходит из России за рубеж, но и в значительной мере перемещается обратно в страну — не стоит игнорировать эту особенность.

— Чем обусловлено такое разнонаправленное движение капитала?

— Прежде всего тем, что время перемен — это всегда время возможностей; естественно, что многие клиенты хотят этим воспользоваться. Из-за территориального разделения капитала изменились и подходы в отношении того, как им управлять: что с ним можно сделать, как приумножить. Главный вопрос состоит в том, насколько далеко клиент может планировать, принимая такое решение. Сейчас горизонт планирования сократился до суперкраткосрочного — не более полугодия. В начале 2022 года этот диапазон варьировался от двух недель до месяца, сроки постепенно отодвигаются, но пока мало кто строит планы даже на год вперед.

— Помимо сокращения горизонта планирования какие новые вызовы появились для частного капитала в текущих условиях?

— Среди прочих сложностей, с которыми сегодня сталкивается владелец частного капитала, выделяется совершенно новый уровень применения санкционного законодательства как в европейских странах, так и в РФ. Санкционному влиянию в широком смысле этого слова в разной степени подверглись даже лица, не попавшие под санкционные ограничения напрямую. В настоящий момент количество ограничений беспрецедентно и по субъектному, и по объектному составу: под санкции и ограничения так или иначе попали практически все ви-

дывающиеся российские граждане, находящиеся за пределами РФ.

— Насколько такие меры дискредитируют саму идею собственности?

— Это дискуссионный вопрос, который может служить хорошим полем для спекуляций. Люди, утверждающие, что мы имеем дело с грубым нарушением прав, отчасти правы. Но таких санкционный механизм. Он не нов, санкции существуют уже десятки лет (взять хотя бы любимые сегодня всеми примеры Ирана, Афганистана, Ирака, Кубы и т. п.), просто мы впервые столкнулись со столь масштабным давлением в отношении такой крупной экономики, населения и такого крупного капитала, как российский.

Конечно, принятые ЕС решения молниеносно поставили большое количество людей перед целым рядом проблем. Использование тех паттернов и инструментов, которые до сих пор работали бесперебойно, — счета в швейцарских банках, владение частным капиталом через иностранные компании, использование персональных холдинговых механизмов (фонды и трасты) — фактически если и не прекратилось полностью, то на 90% стало для граждан РФ невозможным.

— Существует ли в России институт траста, который был бы аналогом западному?

— У нас есть институт наследственного фонда. Этот инструмент появился в российском законодательстве относительно недавно, и суть его очень проста: наследодатель может распорядиться в завещании о создании после его смерти некой структуры (фонда), которая получит право на активы наследодателя и будет управлять ими по принципам, отраженным им в завещании.

В практике наших коллег по цеху бывали примеры учреждения подобных инструментов, но это единичные случаи. Среди клиентов ITS WM наследственные фонды не пользуются большой популярностью, и причин тому две. Во-первых, эта структура полностью находится в российской юрисдикции, а до начала 2022 года частный капитал все-таки стремился закрепиться за пределами РФ по целой массе причин, из которых политико-экономическая стабильность не самая основная. Уходить за пределы страны капитал

вынуждало отсутствие юридических инструментов, которые обеспечивали бы его защиту и гибкую передачу следующему поколению. Большие деньги любят тишину и устоявшиеся правила игры. В России не было четких и проверенных правил, благодаря которым собственник, строящий свое состояние по кирпичикам, мог быть уверен, что изготовленная башня простоят несколько поколений. Однако в иностранных юрисдикциях такие инструменты были.

Вторая, не менее важная причина — то, что этот механизм начинал работать уже после смерти наследодателя. Среди владельцев капитала много тех, кто задумывается о судьбе состояния после своего ухода, но заговздал в том, что всем хочется проверить работоспособность механизма, находясь еще на этом свете. Это крайнее различие и недостаток серьезным образом отличает наследственный фонд от траста или семейного фонда (Foundation), которые создаются и функционируют при жизни учредителя, давая ему возможность понять, как этот инструмент работает, подправить его или же ликвидировать.

— Банки, регуляторы и другие профессиональные участники финансового рынка проявляют сейчас повышенную тревожность как по отношению к «российскому» капиталу в иностранных юрисдикциях, так и в отношении капитала «недружественных» стран в РФ. С чем, по вашему мнению, это связано?

— Говоря простым языком, регуляторы Евросоюза, Великобритании, США и иных западных стран вводят новые нормы и ограничения в режиме реального времени, быстро и хаотично реагируя на крупные политические события. «Точечное» регулирование и «ручное» управление рождало несистемные, отдельные правила, направленные на решение ситуационных задач, а на их системное обсуждение с различными ведомствами и бизнесом часто не хватало времени.

Такой подход привел к тому, что иностранные банки, консультанты и провайдеры, обязанные следить за соблюдением этих норм или не посредственно исполнять их, располагали только «общими» запретами на работу с российским капиталом и клиентами и не имели ника-

ких разъяснений, которые бы позволили им правильно принимать решения в тех или иных случаях. При этом нарушение правил грозило им крупными последствиями вплоть до отнесения к категории санкционных лиц.

В таких условиях естественная реакция любого банкира и консультанта — «спрятаться в домик» и не делать ничего. И эта вынужденная осторожность естественным образом распространилась не только на лиц, которые действительно попадали под ограничения, но и на лиц, которые формально и не должны были под них попадать. На всякий случай доступ к капиталам и структурам ограничили всем — не только конкретным лицам, но и в целом гражданам определенных стран.

Постепенно, по прошествии нескольких месяцев, новое регулирование стало обрастать деталями. К примеру, на уровне Евросоюза недавно появились разъяснения, позволяющие снять с гражданина РФ, имеющего вид на жительство в одной из стран ЕС, ограничения по операциям со счетами в европейских банках. Сейчас швейцарские и европейские банки смотрят на ситуацию более здраво и уже не блокируют все подряд, хотя еще сохраняют настороженность. Указанные аспекты заставляют клиентов полностью пересматривать структуры и налаженные каналы работы в условиях, когда инструментов для преобразования стало существенно меньше и правила работы постоянно меняются.

— Какие услуги были особенно востребованы у собственников частного капитала начиная с февраля 2022 года?

— В конце февраля все наши клиенты — владельцы частного капитала разделились на две большие группы. Для представителей первой возникшая ситуация стала шоком, и их ответной реакцией было поставить все на паузу. Вторая, диаметрально противоположная группа начала принимать массу решений и действий — на этих людей давило бездействие. Поэтому все первую половину 2022 года мы посвятили терапевтической работе с первыми (сотрудники частного офиса во многом психотерапевты), объясняя, что возникшие проблемы можно аккуратно и планомерно решить, и удерживая

вторых от необдуманных действий. Во второй половине года работа стала более упорядоченной: клиенты перешли от резких действий к системной работе по реструктуризации владения активами.

Что касается услуг, пользовавшихся наибольшей популярностью... Во-первых, клиенты столкнулись с тем, что капитал (в форме наличных, инвестиций в ценные бумаги, венчурных инвестиций или проектов private equity), находящийся за пределами России, оказался под угрозой и требовалась либо быстрая продажа активов, либо их релокация в другие, более «мягкие» юрисдикции. То есть был запрос на действия по спасению капитала.

Во-вторых, популярной задачей стал поиск альтернативных инструментов владения капиталом. Привычные трасты, фонды, иностранные компании из традиционно популярных юрисдикций в связи с новыми обоюдными ограничениями оказались недоступны, и встал вопрос, что теперь делать. Клиенты не были готовы полностью отказаться от структур, кроме того, для сложных и крупных активов вариант, при котором все записано на одно или несколько физических лиц, попросту невозможен. Третья часть запросов, конечно, была связана с миграцией — самих предпринимателей, их семей, бизнесов, капитала... Многие задумывались об этом и раньше, но февральские события заметно ускорили принятие подобных решений.

— И как же изменилась география для работы с частным капиталом?

— Традиционными юрисдикциями для крупного частного капитала, причем не только российского, служили Швейцария и Люксембург. Среди азиатских стран своеобразным «экономическим чудом» выделялся Сингапур, но требования к клиентам (особенно из РФ) у них были повышенные, Гонконг всегда стоял несколько особняком и был популярен у клиентов, имеющих интересы в Китае. С введением санкций, а помимо них и ограничений для лиц, не попавших под санкции, но имеющих российский гражданство, география, конечно же, поменялась. Опираясь на терминологию российского законодательства, страны мира разделились по отношению к РФ на две большие группы: «дружественные» и «недружественные», и капитал встал перед чрезвычайно интересным цивилизационным выбором, с кем ему быть.

Сейчас география работы с частным капиталом распадается на три больших блока. Представители первого блока решили вернуть средства из привычных им юрисдикций в Россию, и, повторюсь, среди предпринимателей и владельцев капитала их не так уж и мало. Причем, когда задаешь людям, принявшим такое решение, вопрос «Почему вы это делаете?», они дают вполне логичные ответы. Часть из них полагает опасным оставлять капитал в «недружественных» странах, поскольку в текущих условиях наличие российского гражданства сохраняет риск применения ограничений к лицу вне зависимости от того, какими иными зарубежными паспортами или ВНЖ оно обладает. Некоторые владельцы

крупного капитала, о которых нам сообщают СМИ, отказываются от паспорта РФ, но такие случаи скорее исключение, и большинство клиентов в силу разных причин не готовы отказываться от российского гражданства. Люди возвращают капитал в Россию, считая, что, даже если они попытаются подстроиться под текущие требования иностранных банков, перешагнуть созданные барьеры и получить «привязку» к государствам ЕС, став полноправными европейскими или швейцарскими резидентами, следующие волны ограничений рано или поздно наступят.

Представители второго блока не готовы менять юрисдикцию, переходя обратно в Россию или под крыло других «дружественных» стран. Пытаясь сохранить возможность пользоваться инфраструктурой швейцарских и европейских банков и уберечь свои счета и структуры, они идут на то, чтобы выполнить условия, которые банки этих стран сейчас предъявляют к попавшим под ограничения гражданам России. Это непростой процесс, который часто требует от владельцев капитала изменения места жительства, переноса бизнеса в иные локации и изменения бизнес-привычек. Фактически это форма экономической и личной миграции.

И третья категория людей принимает своего рода промежуточное решение. В Россию они по разным причинам возвращаются не готовы: отсутствует требуемая финансовая инфраструктура, нет проектов, в которые они могли бы проинвестировать, существуют ограничения обращения иностранных валют и так далее. При этом они не готовы принимать все ограничения «недружественных» иностранных юрисдикций. И они выбирают компромиссный вариант: переходят в «дружественные» иностранные юрисдикции, то есть пытаются сохранить капитал за пределами России, в более привычных ареалах и инструментах, но за пределами «недружественных» для России стран. Государства, которые соответствуют этим условиям, можно пересчитать на пальцах одной руки. Это ставшие очень популярными ОАЭ, Турция (у этой страны свои риски и минусы), для некоторых клиентов все еще актуален Гонконг. Кто-то смотрит на страны СНГ и бывшего СССР (Казахстан, Армения, Грузия, Узбекистан), хотя этот вариант я бы отнес к пограничным.

— Есть и те, кто считает, что происходящее сегодня в России — это время возможностей?

— Да. Уход иностранных компаний, ожидание роста числа банкротств в обозримой перспективе, волна сливной и поглощающей, общая тревожная и нестабильная экономическая ситуация — все это влияет даже на бизнес. Бывший изначально российским, и коммерсанты видят в этом возможности. Потрясения подобного рода страна переживает не впервые, и хотя каждый раз, находясь в эпицентре бури, тебе кажется, что выхода нет, ты в конце концов выходишь и думаешь: а ведь могло быть и хуже. Крупный частный капитал в этом смысле напоминает яхту: он тоже должен быть построен так, чтобы в любых условиях противостоять шторму.

## Споры года

— рынок —

В 2021 году банки (АО «Тинькофф Банк», ООО «КБ „Ренессанс Кредит“», ПАО «Совкомбанк» и АО «Райффайзенбанк») подали иски к операторам «большой четверки», требуя взыскать убытки, причиненные повышением тарифов на СМС-рассылку. В качестве убытков истцы квалифицировали суммы дополнительных издержек на рассылку СМС-уведомлений своим клиентам в 2018–2020 годах. Адвокаты добились полного отказа оппонентам по всей группе исков и доказали, что банки повысили взимаемые с клиентов комиссии за СМС-информирование в ответ на повышение операторами тарифов. Расчеты адвокатов и привлеченных специалистов продемонстрировали, что за весь спорный период банки получили дополнительный доход от СМС-информирования клиентов, который существенно превышает сумму дополнительных расходов на оплату услуги СМС-рассылки. Также юристы доказали, что ФАС установила факт антимонопольного нарушения только применительно к 2017 году. В 2018–2020 годах характеристики рынка существенно изменились, стали доступны альтернативные СМС-сообщения каналы до-

ставки. Поэтому в 2018–2020 годах нарушение отсутствовало — взыскание убытков за этот период недопустимо.

Первым суд отклонил иск «Ренессанс Кредит» о взыскании убытков на 72,4 млн руб. Последующие иски также были отклонены: Тинькофф-банк не смог отсудить более 1,1 млрд руб., Совкомбанку отказано во взыскании с оператора около 367 млн руб., Райффайзенбанку отказано во взыскании более 551 млн руб. Все дела уже прошли три инстанции, по делу «Ренессанс Кредит» судебная коллегия ВС РФ отказала в передаче дела для рассмотрения.

**Клиент:** АО «Новосибирскэнергообъединение»  
**Финансовая оценка:** 6 млрд руб. (возможные убытки в случае установления фактов нарушения правил ценообразования и отмены сбытовой надбавки)

**Юридическая фирма:** Kulik & Partners Law Economics (KPLE)  
**Ключевые юристы:** Ярослав Кулик, Кирилл Дозмаров

**Описание кейса:** Клиент является единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории г. Новосибирска и Новосибирской области. В 2021 году выручка компании составила 48,1 млрд руб.

Юристы KPLE оспаривали в суде проверки ФАС России АО «Новоси-

бирскэнергообъединение» по соблюдению законодательства о защите конкуренции, об электроэнергетике и о тарифном регулировании.

Юристы компании также сопровождали АО «Новосибирскэнергообъединение» в ходе проведения внеплановой проверки ФАС: ведомство масштабно проверяло клиента по трем федеральным законам, что могло привести к исключению расходов, учитываемых в тарифе, а также к штрафу за нарушение правил ценообразования. Специалисты KPLE подготовили подробные юридические и экономические возражения на акт проверки, обосновывая отсутствие нарушений закона. В итоге по состоянию на текущую дату ФАС России не возбудила дело о нарушении правил ценообразования.

KPLE также подготовила заявления в арбитражный суд о признании действий ФАС России по проведению проверки незаконными в связи с многочисленными существенными процессуальными нарушениями и представляла интересы клиента в суде. Итог: решением суда действия ФАС признаны незаконными, все требования клиента удовлетворены. Дело является одним из редких случаев признания проверки ФАС незаконной.

Команда KPLE также защищает интересы клиента в антимонопольном деле и представляет его интересы в суде по иску о признании недействительным предупреждения УФАС. Юристы компании обжаловали предупреждение УФАС. В результате обжалования юристами KPLE, предупреждение Новосибирского УФАС о нарушении антимонопольного законодательства по признакам навязывания компанией невыгодных условий договора своим клиентам было признано незаконным, что является редким случаем в практике обжалования предупреждений.

В деле сформирована прецедентная правовая позиция, сводящаяся к тому, что ФАС не может проводить единую проверку без соблюдения требований регламентов по каждому закону в отдельности.

**Клиент:** ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)  
**Финансовая оценка:** 8 млрд руб. (сумма штрафа за нарушение антимонопольного законодательства + риск убытков в результате действия ценовых предписаний, которые могут привести к недополучению более 100 млрд руб.)

**Юридическая фирма:** Kulik & Partners Law Economics

**Ключевые юристы:** Ярослав Кулик, Кирилл Дозмаров

**Описание кейса:** ММК входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России. Выручка группы ММК в 2021 году составила 665,22 млрд руб. Юристы KPLE защищали интересы ММК в деле об установлении монополии высоких цен на горячекатаный прокат. 24 февраля 2022 года ФАС вынесла решение о признании ММК нарушителем антимонопольного законодательства по признакам нарушения антимонопольного законодательства. Предписание ФАС угрожает функционированию предприятия и всей отрасли. ММК оспорило решение ФАС в арбитражном суде, юристы KPLE представляют интересы ММК в суде первой инстанции. Они осуществляют: защиту интересов ММК в деле об установлении монополии высоких цен на горячекатаный плоский прокат, защиту в деле об административном правонарушении, возбужденном по результатам антимонопольного дела; представленные интересы ММК при проведении ФАС мероприятий антимонопольного контроля по вопросам об обоснованности цен на различные виды металлопродукции.

Проект имеет высокую стратегическую важность в условиях санкций, введенных в отношении металлурги-

ческих компаний, и серьезного спада потребления г/к проката в России.

**Клиент:** ПАО «Газпром»  
**Финансовая оценка:** 1,5 млрд руб.

**Юридическая фирма:** «Казак» и партнеры

**Ключевые юристы:** Мария Девяттерикова, Станислав Дабижка, Кристина Табакина  
**Описание кейса:** В 2021 году ПАО «Газпром» провело три закупки на выполнение облетов на беспилотных летательных аппаратах для воздушного патрулирования трубопроводов в 2021–2023 годах для нужд дочерних компаний. Крупной компанией — одним из участников закупок была подана жалоба на действия организатора закупок. Антимонопольный орган признал ее необоснованной. Компания подала заявление в суд с требованием о признании недействительным решения Московского УФАС, мотивированное нарушениями, допущенными при подведении итогов и выборе победителя закупки, а также неадекватной оценкой опыта.

Адвокатам удалось доказать, что антимонопольный орган правомерно принял решение, которое признано отсутствием нарушения действующего законодательства о закупках в действиях организатора.

# Review



Лемчик, Крупский и Партнеры  
СТРУКТУРНЫЙ И НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

## С выгоды спросят дорогого

Пока одни предприниматели во время кризиса пытаются удержаться на плаву, другие находят в нем новые источники заработка. Работающим вариантом развития могут стать инвестиции, но они должны проводиться с умом, ведь погоня за сверхвыгодой в итоге способна обернуться значительными убытками. О том, как знание федерального закона «О банкротстве» помогает инвесторам минимизировать риски заключения слишком выгодных сделок, рассказывает **Давид Кононов**, руководитель практики «Сопровождение процедур банкротства и антикризисный консалтинг» компании «Лемчик, Крупский и партнеры».

— мнение —

Первый вопрос, который приходит на ум: а зачем инвестору знать этот закон и беспокоиться о банкротстве? Ведь его интересует «живой» бизнес, он движется к амбициозным начинаниям, высокому заработку, и банкротству в точке назначения точно не найдется места. Но нужно понимать, что рано или поздно инвестор соприкасается с банкротством по крайней мере в двух случаях: намеренно — принимая участие в банкротных торгах — или же случайно — нарываясь на неплатежеспособного контрагента.

Кризисные волны, одна за другой накрывающие страну, конечно же, не проходят бесследно. Число банкротств в последние годы неуклонно растет, а поскольку неотъемлемой частью любой процедуры банкротства является продажа имущества с торгов, предложение на этом рынке также увеличивается. При этом купить актив разорившегося предприятия на торгах — достаточно привлекательная перспектива по ряду причин. Во-первых, цены на торгах изначально формируются без НДС, потому что реализация имущества банкрота не облагается налогом. Соответственно, уже на этом этапе появляется возможность сэкономить до

20%. Во-вторых, когда торги переходят в завершающую стадию «публичного предложения», начальная цена снижается, и имущество становится доступным для покупки по цене сильно ниже рыночной. Скидки порой достигают 50–90%.

И, наконец, покупка актива на торгах, то есть в результате организованной конкурентной процедуры, дает инвестору дополнительные гарантии, обеспечивает чистоту сделки. Это означает, что он, как победитель торгов, априори считается добросовестным — такую позицию в определении от 26 мая 2016 года №308-ЭС16–1368 высказал Верховный суд РФ.

### Анализируй это

Но даже добросовестный покупатель актива на торгах может сильно обжечься. Дело в специальном регулировании ФЗ «О банкротстве», которое в п. 71 ст. 110 предписывает продавать имущество на банкротных торгах по наиболее высокой цене, чтобы кредиторы получили максимальное удовлетворение своих требований. Для достижения указанных целей законодатель четко регламентирует процедуру организации и проведения торгов в банкротстве. Именно поэтому любое нарушение в процедуре торгов может повлечь их недействительность, а затем и возврат купленного актива в собственность банкрота. Заявить о таком нарушении заинтересованные лица могут в течение целого года после подведения результатов торгов, а итоговое решение суда может быть вынесено даже спустя несколько лет. Причем нарушение может быть совсем неочевидным для потенциальных участников.



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ЛЕМЧИК, КРУПСКИЙ И ПАРТНЕРЫ

Пример из практики: в августе 2020 года инвестор купил на банкротных торгах производственный складской комплекс, заплатив за него 400 млн руб. Через полтора месяца один из кредиторов банкроты обратился с жалобой на торги: кредитор не понравился процесс формирования лотов. Лоты делились на две части — залоговое и незалоговое имущество, при этом такое разделение было утверждено решением суда еще до проведения торгов, но, по мнению кредитора, оно отпугнуло потенциальных покупателей и способствовало снижению цены.

Пока жалобу кредитора рассматривали суды, инвестор отремонтировал имущество, затратив дополнительные 300 млн руб. Однако в марте 2022 года Верховный суд РФ согласился с логикой кредитора и признал проведенные торги недействительными (определение от 21 марта №305-ЭС21–21247).

О запрете формировать лоты подобным образом можно узнать, только анализируя судебные акты в рамках дел о банкротстве. Инвестор мог потерять и выплаченные деньги (400 млн руб.), и затраты на ремонт (300 млн руб.), и сам актив, чья стоимость к этому моменту приблизилась к отметке 800 млн руб. Предприниматель фактически оказался на грани банкротства, и большая удача, что история завершилась для него благополучно. Ему удалось договориться с кредиторами, и вместо возврата сторонами всего полученного по сделке суд обязал инвестора внести за актив дополнитель-

ную плату в размере 144 млн руб. Таким образом, перед входом в банкротных торгах необходимо детально проанализировать условия их проведения, чтобы убедиться в соблюдении закона со стороны организатора.

### Сроков много не бывает

Но что если взаимодействие с банкротом вообще не входит в планы инвестора и торги ему не интересны? Даже в этом случае о законе забывать нельзя.

Специфика Закона о банкротстве в том, что он понимает под сделкой любое действие должника и третьих лиц в отношении его имущества, в том числе по оплате реального обязательства, исполнению решения суда или передаче актива. Такая сделка может иметь место и задолго до возбуждения процедуры банкротства. Стандартный период, который рассматривается в банкротстве как подозрительный, составляет три года до принятия заявления о банкротстве. Сделки, вошедшие в этот временной отрезок, детально исследуются на предмет соблюдения интересов должника и его кредиторов.

Необходимость защиты интересов банкрота и его кредиторов обуславливает наличие в Законе о банкротстве уникальных оснований для оспаривания сделок. К примеру, если у контрагента было несколько кредиторов, но за полгода до банкротства он заплатил только одному — нарушается принцип пропорционального распределения имущества между кредиторами. В течение трех лет до банкротства выплачивали дивиденды, после чего средства для выплат другим кредиторам не осталось? Усматривается цель причинения вреда.

Наиболее же актуальное основание — когда должник отдал больше, чем получил взамен. Это те самые «выгодные сделки», которые на самом деле уменьшают реальную стоимость активов должника. Такие сделки могут быть оспорены, если они совершены в течение года до принятия заявления о банкротстве контрагента. А если дело о банкрот-

стве контрагента возбуждается в течение трех месяцев после окончания моратория, этот срок продлевается и год отсчитывается со дня введения моратория на банкротство, то есть с 1 апреля 2022-го.

Возможный вариант из практики. 1 апреля 2021 года инвестор покупает офисное помещение со значительным дисконтом — 40%. Спустя ровно год, 1 апреля 2022-го, правительство РФ вводит всеобщий мораторий на банкротство, который 1 октября прекращает свое действие. Через несколько недель в отношении контрагента возбуждается дело о банкротстве по заявлению одного из кредиторов. Спустя два месяца контрагент попадает в процедуру наблюдения, а еще через семь месяцев — в процедуру конкурсного производства, где у кредиторов есть год на подачу заявления об оспаривании сделок. В таком случае спор о признании недействительной той сделки по продаже офисного помещения, которая заключалась в апреле 2021 года, может быть инициирован до июня 2023 года, то есть спустя даже пару лет. Решение суда ожидается еще позже. И все это время над инвестором будет нависать опасность потери приобретенного актива и существенной доли вложенных в его покупку средств. А с учетом размера дисконта (40%) вероятность признания сделки недействительной очень высока, ведь в качестве стандартного ориентира для проверки существенности расхождения цены продажи с рыночной ценой суды принимают отметку в 20%. Если дисконт меньше, сделку, скорее всего, не оспорят. Если дисконт больше 20% — стоит задаться вопросами.

Поэтому, совершая слишком выгодную сделку, стоит провести банкротный due diligence и убедиться в платежеспособности контрагента. Обязательно нужно проверить, нет ли у него видимых финансовых проблем (высокая искивая нагрузка, исполнительные производств, намерения о банкротстве и т. д.). А для обоснования цены актива никогда не мешает заказать отчет оценщика — этот документ пригодится в случае возникновения спора.

## Юридический бизнес

### Дионисий подвел под монастырь

— практика —

**Комплексный корпоративный спор в холдинге В&В, отягощенный уголовным процессом, о котором уже не раз сообщал „Б“, подходит к своей следующей стадии. Вскоре уголовное дело будет передано в суд, где предстоит определить степень вины учредителей холдинга Александра Балаховского и Якова Босинзона, в бизнес которых в 2014 году вошел адвокат и решальщик Дан Шапиро. Опрошенные „Б“ юристы считают, что уголовное дело носит заказной и коррупционный характер. По их оценкам, в данном деле проглядывается заинтересованность следствия в исходе дела, как и связь Дана Шапиро с правоохранительными органами.**

Процветавшее в 1990-х годах в России корпоративное рейдерство, казалось бы, окончательно кануло в Лету, но только на первый взгляд. Корпоративные конфликты, некогда решавшиеся силовыми методами с помощью ЧОПов, изменились лишь в своих методах, но едва ли по сути. Так, ни для кого не секрет, что в последние годы частных охранников заменили сотрудники правоохранительных органов, а огнестрел — статьи Уголовного кодекса. Предприниматели, как показывает практика, все чаще прибегают именно к последнему закону, используя его инструментариум для достижения своих бизнес-целей и задач.

Как уже неоднократно сообщал „Б“, гибридный корпоративный конфликт в холдинге В&В между учредителями и мажоритарными акционерами компании Александром Балаховским, Яковом Босинзоном, с одной стороны, и бывшим юристом, номинальным акционером и генеральным директором Даном Шапиро (он же в то время — Дионисий Золотов, а еще ранее — Денис Тумаркин) начался в 2019 году, хотя сама история их взаимоотношений тянется с 2013 года. Сначала у одной из компаний холдинга В&В, Best Clean, начались проблемы с поставщиками и правоохранительными органами, из-за чего акционеры обратились за помощью к юристу и решальщику. Золотов-Шапиро стал отвечать за обеспечение безопасности бизнеса, а из-за участвующих проверок со стороны госорганов вошел в состав акционеров, приобретя 30% в уставном капитале в обмен на оказываемые услуги покровительства, оцененные им в 5 млн руб. В то же время он убедил других акционеров назначить его генеральным директором, чтобы сохранить бизнес. Однако уже в июне 2014 года проверки возобновились, а сам он в августе того же года был арестован и осужден по другому делу — о мошенничестве хищении 80 млн руб. у жены топ-менеджера «Роскосмоса» Владимира Евдокимова. Семье Евдокимовых Золотов-Шапиро по аналогичной схеме обещал покровительство от высокопоставленных силовиков за вознаграждение, а также прекращение уголовных преследований. Однако покровительство не обеспечил и деньги присвоил. Александр Балаховский и Яков Босинзон утверждают, что тогда же по инициативе и с полного согласия Золотова-Шапиро они совершили ряд сделок по переводу активов В&В в другие компании, передав товар-

ные знаки и прочие активы новому юридическому лицу BellBenBalur в Венгрии и таким образом реструктурировав компанию.

В 2019 году Золотов-Шапиро, отбыв тюремный срок и выйдя по УДО, обращается в полицию с заявлением о мошенничестве. Он утверждал, что учредители и основные акционеры незаконно сняли его с должности генерального директора, исключили из акционеров, а также оформили на себя право владения на 13 товарных знаков. По версии Главного следственного управления Следственного комитета России (СУ СКР), Александр Балаховский и Яков Босинзон после задержания их партнера изготовили фиктивные договоры от имени Дионисия Золотова, по которым отчуждались его права на товарные знаки и промышленные образцы. Уже в мае 2021 года по этому уголовному делу Александр Балаховский, Яков Босинзон и новый генеральный директор Александр Савоськин были заключены под стражу. Добавим, что в марте текущего года следователь ГСУ СКР предъявил Александру Балаховскому, Якову Босинзону и Александру Савоськину обвинения в совершении особо крупного мошенничества (ч. 4 ст. 159 УК РФ), незаконном использовании товарных знаков и промышленных образцов (ч. 2 ст. 147, ч. 3 ст. 180 УК РФ), злоупотреблении полномочиями руководителем коммерческой организации, повлекшем тяжкие последствия, и легализации доходов, добытых преступным путем (ч. 3 ст. 33, ч. 2 ст. 201, ч. 4 ст. 174.1 УК РФ). Все трое не признают свою вину, а напротив, утверждают, что сами пострадали от рейдерского захвата, за которым якобы стоит Дионисий Золотов.

Акционеры и экс-директор компании долгое время находились под стражей, однако в июне нынешнего года их меры пресечения были смягчены и заменены на домашние аресты и запрет совершения определенных действий. При этом ни следствие, ни суд не сняли обвинения, сообщил „Б“ 24 августа <https://www.kommersant.ru/doc/5526030>. Однако по-прежнему остается открытым вопрос передачи уголовного дела из московского ГСУ СКР в центральный аппарат Следственного комитета России. Адвокаты защиты акционеров в ходе процессуальных мероприятий неоднократно настаивали на передаче дела под личный контроль руководителя СКР Александра Бастрыкина, поскольку само возбуждение и развитие уголовного дела может быть связано с деятельностью московского аппарата. Аспекты данного дела с его начала обращают внимание на участников московского следственного комитета и наводят на предположение о конфликте интересов, который препятствует правомерному рассмотрению дела без контроля главного управления по России.

Нашумевшее уголовное дело близится к своему следующему этапу — началу судебных слушаний в отношении акционеров, в настоящее время они знакомятся с 40 томами уголовного дела, собранными за полтора года следствия.

По словам адвокатов защиты, Золотов-Шапиро в 2014 году ввел акционеров в заблуждение, бравировав якобы существующими у него связями в МВД и лично с главой СКР Александром Бастрыкиным, однако он никогда не

имел исключительных прав на все объекты интеллектуальной собственности и уже неоднократно был судим за мошеннические действия. Адвокат Золотова-Шапиро Роман Кандауров ранее говорил, что «следствие собрало достаточно неопровержимых доказательств причастности фигурантов к инкриминируемым им преступлениям», и пытался обжаловать освобождение акционеров В&В из СИЗО, однако суд не внял его доводам. Тем не менее в ходе следственных мероприятий, по информации источника, близкого к суду, у защиты акционеров не было возможности приобщить к делу документы, доказывающие невиновность.

Сейчас корпоративный конфликт акционеров В&В подходит к важному этапу в рамках уголовного дела в отношении основателей и акционеров производственного предприятия. „Б“ попросил российских правоведов — экспертов в области экономического уголовного права и корпоративных споров дать оценку практикам требования прав на торговые знаки у правообладателей и инициирования уголовного преследования по спорам хозяйствующих субъектов такого рода.

Кирилл Бельский, управляющий партнер АБ «Бельский и партнеры», убежден, что возбуждение заказных уголовных дел невозможно без подключения коррупци-

онных механизмов. «Заказчики подобных сценариев, как правило, ориентированы на решение локальных задач в моменте и не думают о последствиях. В результате они сами нередко оказываются за решеткой и без бизнеса, становясь жертвой своих вчерашних силовых партнеров».

Управляющий партнер АБ KALOY.RU Калой Ахильгов также предполагает, что Дионисий Золотов тесно связан с правоохранительными органами, «потому что само признание его потерпевшим по делу уже является подтверждением того, что это делается не на равном месте и не просто так». «И тот факт, что следствие всячески отвергает версию обвиняемых по делу о получении Золотовым контрольного пакета акций компании путем обмана, также свидетельствует о заинтересованности следствия в позиции Дионисия», — подытоживает господин Ахильгов.

Как уже сообщал „Б“ (см. номер от 20 мая 2021 года <https://www.kommersant.ru/doc/4817829>), Дионисий Золотов, пользовавшийся также фамилией Тумаркин, совершил как минимум три аферы, жертвами которых стали в том числе производитель некогда популярной «Королевской воды» Иосиф Бадалов и заслуженный строитель из Подмосквы Виктор Круликовский. Всем им он обещал прекращение уголовных преследований за вознаграждение, а получив деньги — обманывал.

20 лет вне правил. По закону

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

БАНКРОТСТВО

КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ

УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

ПРАКТИКА ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

реклама

## Антикризисная защита бизнеса и частного капитала в условиях санкций

- Реструктуризация бизнес-моделей и активов
- Релокация капитала и бизнеса
- Поиск способов разморозки, а также содержания зарубежных активов
- Санкционный комплаенс
- Миграционные и трудовые вопросы
- Юридическое сопровождение покупки и продажи недвижимости за границей

МОСКВА  
 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
 ПЕКИН

skv.ru    info@skvlaw.ru    +7(495) 788-86-62

# Юридический бизнес

## Игра на опережение

Не успел закончиться постковидный период, как бизнес-среда столкнулась с новыми вызовами, и прошедший год в судебной практике выдался еще более интенсивным и богатым на неординарные кейсы, чем предыдущий. Адвокат, советник адвокатского бюро «S&K Вертикаль» **Наталья Колерова** уверена: в эпоху турбулентности скорость реакции и принятия решений невероятно важна. И судебные кейсы прошлого года, возникшие в ответ на новое регулирование или изменившиеся процессы, наглядно это продемонстрировали.

### — прогнозы —

Изменение политической ситуации привело к резким сдвигам в общественных отношениях и законодательном регулировании, стихийно адаптирующиеся под новую среду. Пожарный, все знакомые кейсы этого года так или иначе связаны с необходимостью применять существующее право к изменившимся отношениям либо осмыслением принятых недавно норм.

Важной вехой этого года стал банкротный мораторий. Действующий в России «тотальный» мораторий на банкротство фактически парализовал деятельность кредиторов (и в первую очередь основных кредиторов экономической системы — банков) по взысканию долгов и реализации залогового имущества. В судебной практике это вылилось в огромное число споров о добросовестности должников, заявляющих о применении «мораторных» правил. Такие вопросы возникали в разнообразных делах, начиная от самой возможности возбуждения процедуры до вопросов начисления штрафных санкций. Мы вновь оказались в ситуации, когда судебная практика была вынуждена вслепую формировать целый пласт алгоритмов по разрешению споров, основываясь

на крайне оценочных категориях, к примеру таких, как добросовестность участников гражданского оборота, что фактически означает максимальную дискрецию судов, которая сохранится в будущем по отношению к тем должникам, которых, к сожалению, не спас мораторий.

Склонность банкротной практики служить «движком» для правоприменения сохранится. После отмены моратория судам придется решать нетривиальные вопросы, касающиеся в том числе анализа экономической деятельности должников, бизнес-планов их руководителей и бенефициаров. Исправно работающим и важным инструментом в банкротных делах по-прежнему остается привлечение к субсидиарной ответственности. Практика этого года посмотрела на него под другим углом и выработала для ответчиков в банкротных спорах целый набор механизмов защиты: возражение на включение требований в реестр кредиторов, обжалование сделок, жалобы на управляющих и т. д.

В последние полгода мы наблюдали, как менялся субъектный состав бизнес-среды: компании покидали российский рынок, активно шли слияния и поглощения, активы продавались российским инвесторам — и геополитическая ситуация



не всегда была тому главной причиной. Многие фирмы столкнулись с объективной невозможностью продолжать бизнес в РФ из-за полного разрушения логистических цепочек, ухода с рынка всего пула клиентов поставщика. При попытках более глубоко проанализировать обстановку на поверхность выплывали настоящие битвы за активы, разворачивающиеся в судах. В случаях, когда активы были необходимы для сохранения привычных условий жизни общества, судебные подходы особенно удивляли. В пример можно привести громкое дело РЖД против фирмы Siemens: последняя обжаловала отказ от договора, принятое по которому обеспечительные меры были беспрецедентны — речь шла о передаче всего оборудования и запчастей, необходимых для эксплуатации поездов «Сапсан» и «Ла-

сточка». Мотивировка судебного акта отличалась скупостью: ответчик находится в Германии и, если он не захочет исполнить судебный акт добровольно, его фактическое исполнение окажется невозможным. Новое обстоятельство — нахождение на территории «недружественной» юрисдикции — одновременно стало и спасением, и способом злоупотребления при решении споров. Пусть и не сразу, но нашей судебной практике удалось выработать максимально взвешенный подход, согласно которому принадлежность к «недружественной» юрисдикции не очерняет саму компанию и не может использоваться для умаления ее прав.

Однако такая политическая поляризация резко сократила количество дел о признании и приведении в исполнение решений иностран-

ных судов, в том числе третейских, находящихся на территории зарубежных стран. Эта тенденция может сохраниться. До сегодняшнего дня иностранные решения нередко признавались на основании принципов взаимности и вежливости (reciprocity and comity), сейчас об этом говорить не приходится, и вряд ли суждено в обозримом будущем. Например, в деле Корейской национальной страховой корпорации против ООО «Транссибирской корпорации» суды не стали признавать и приводить в исполнение решение третейского суда, сославшись на нарушение публичного порядка. Такая практика рискует стать обычной.

Текущая обстановка, безусловно, увеличит количество споров, вытекающих из договоров. Уже сейчас протест ООО «Сквин СА» и Samsung, или «ВКонтакте» против ООО «Дабл»: при рассмотрении этого дела в СИП стороны заключили мировое соглашение и по сути позитивным сигналом для IT-компаний, работающих на российском рынке. Судебные акты по ряду других IP-споров вызвали у юридического сообщества много вопросов. К примеру, по спорам, касавшимся использования бренда KFC, суды запретили передачу прав на франшизу, а также совершение с брендом регистрационных действий. Ранее международный офис KFC заявил о своем уходе с российского рынка. Хотя в данном случае связь франшизы с «недружественной» страной не явилась основанием для введения

обеспечения, тенденция выглядит скорее негативной.

Еще в 2020 году физлица и компании получили возможность переносить «санкционные споры» в Россию, а также добиваться запрета инициировать или продолжать такие разбирательства в иных юрисдикциях. Верховный суд РФ призвал к правосудию — они презюмируются, нет необходимости доказывать наличие препятствий в доступе к правосудию — они презюмируются. Поэтому суды продолжают рассматривать такие дела, несмотря на то что судебный процесс может напоминать спектакль, а решения — фикцию, ведь при отсутствии у оппонента активов в России исполнить их будет крайне затруднительно.

Не стихает на рынке и волна активизировавшихся корпоративных споров. Как известно, корпоративные войны начинаются с личного конфликта, которые сегодня вспыхивают все чаще: собственники расходятся во взглядах на то, как бизнес должен работать в новых условиях, спорят, покупать или сокращать издержки, поглощать поставщиков, обеспечивающих производственные процессы, или нет. Основная масса подобных споров еще впереди, до судов пока дошли немногие. Активные прочим сейчас обсуждаются корпоративный спор вокруг единственного в России промышленного производителя сердечных стентов АО «Ангиолайн» и споры наследников умершего владельца компании «Натура Сибирика», и эхо от обоих конфликтов обещает быть долгим.

У рынка кончилось время на долгу выработку позиций, сейчас нужно играть на опережение: опережать, чтобы найти поставщика и обеспечить объемы производства, получить актив, быть первым в новой юрисдикции, опережать, чтобы успеть выиграть дело, предложить новаторский подход, опережать, чтобы не войти в конфликт с контролирующими органами. Медлить больше нельзя.

## Споры года

### — рынок —

**с15** Суд согласился с позицией адвокатов, что позволило не допустить признания недействительным решения антимонопольного органа, на основании чего могли быть проиграны три других арбитражных дела по оспариванию компанией результатов всех трех закупок.

Благодаря работе адвокатов удалось отстоять результаты указанных крупных закупок, что позволило ПАО «Газпром» сохранить возможность выполнения патрулирования трубопроводов (работ, сложных с технической точки зрения) с целью предупреждения аварийных ситуаций, угрозы окружающей среде, жизни и здоровью неограниченного круга лиц.

**Клиент:** ПАО ЛУКОЙЛ  
**Финансовая оценка:** 58 млрд руб.  
**Юридическая фирма:** VEGAS LEX  
**Ключевые юристы:** Александр Ситников, Виктор Петров  
**Описание кейса:** В 2016 году ЛУКОЙЛ продал долю в AGD-Diamonds, одной из ведущих алмазодобывающих компаний в России с мировым именем, дочерней компании «Открытие Холдинг». Однако в 2020 году ФАС России подала иск о недействительности сделки и ненадлежащем получении одобрения правительственной комиссией.

Это дело является прецедентом, поскольку все необходимые действия, предусмотренные законодательством, сторонами предприняты. В компетенцию ФАС и правительственной комиссии входит проверка всех деталей и подтверждение или отказ в одобрении.

Задача юристов в проекте состояла в том, чтобы не допустить признания сделки недействительной и зафиксировать в судебном акте добросовестность поведения ЛУКОЙЛа при совершении сделки.

Юристы VEGAS LEX разработали комплексную стратегию с учетом конкретных обстоятельств дела и представляют клиента в суде, включая составление всех необходимых процессуальных документов. Разработанная правовая стратегия позволила оперативно и со всеми необходимыми условиями сформулировать мировое соглашение с соблюдением основных интересов компании.

**Клиент:** международная фармацевтическая корпорация Novartis (АБ ЕПАМ) и дистрибутор дженерика «Нилотиниб»  
**Финансовая оценка:** более 100 млн руб.  
**Юридическая фирма:** «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (АБ ЕПАМ)

**Ключевые юристы:** Валерий Еременко, Вера Рихтерман, Анна Нумерова, Алексей Артеменко, Ольга Денченкова, Лариса Гармашова

**Описание кейса:** В июле 2021 года ФАС России признала недобросовестной конкуренцией действия «Мамонт Фарм» — дистрибутора дженерика «Нилотиниб». «Мамонт Фарм» скопировала препарат фармацевтической компании Novartis и запустила дженерик в продажу. «Мамонт Фарм» было предписано прекратить реализацию препарата и выплатить доход, полученный от госконтрактов.

Решение ФАС стало поводом для переговоров об урегулировании судебного спора по иску «Мамонт Фарм» о выдаче ей принудительной лицензии на патент Novartis для производства «Нилотиниба». В итоге стороны заключили мировое соглашение. Однако «Мамонт Фарм» продолжила оспаривать в суде решение и предписание ФАС России.

В январе 2022 года Арбитражный суд г. Москвы вынес, а в апреле 2022 года апелляционный суд подтвердил решение, принятое в интересах Novartis. Решение судов, которые отказали в требованиях «Мамонт Фарм» в полном объеме и согласились с позицией ФАС России и группы Novartis, является одним из заключительных этапов многолетнего спора группы Novartis с производителями дженерика.

Судебное решение не только защищает интересы клиента, но и формирует успешную практику. Решения судов и регулятора по спорам Novartis имеют ключевое значение для рынка лекарственных препаратов в России и являются основанием для фармацевтических компаний полагать, что их права и законные интересы могут быть надлежащим образом защищены.

### Банкротные споры

**Клиент:** ООО «КБ „Межстрабанк“» в лице государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ)  
**Финансовая оценка:** свыше 2,7 млрд руб.  
**Юридическая фирма:** GR Legal  
**Ключевые юристы:** Ирина Шоч  
**Описание кейса:** Юристы GR Legal по договору с АСВ в российских и международных судах ведут комплексный спор о взыскании более 2,7 млрд руб. с лиц, контролировавших банк перед банкротством.

После банкротства в 2016 году Межстрабанк остался должен своим клиентам 4 млрд руб. Было установлено, что непосредственно перед банкротством собственником и общими лицами были похищены активы банка под видом выдачи кредитов фирмам-однодневкам. Тогда же были возбуждены уголовные де-

ла в отношении контролировавших лиц и бенефициаров. По делу проходят 11 ответчиков.

В марте 2020 года в Москве арестовали бывшего президента этого кредитного учреждения Игоря Бойкова. Трое его сообщников в конце прошлого года уже были осуждены на сроки от двух лет десяти месяцев до четырех с половиной года.

В мае текущего года гражданский иск банка к Светлане Романовой и Дмитрию Редькину удовлетворен, взыскано 2,5 млрд руб. В отношении Игоря Бойкова и Игоря Цебульского осуществлена беспрецедентная работа по сбору доказательств, которые фактически беспрепятственно доказывают вину указанных лиц и ставят их в положение заключения сделки со следствием. В результате нестандартных действий в отношении Игоря Куйды банк добился заключения мирового соглашения с подконтрольной ему компанией, в результате чего денежные средства возвращены в банк.

**Клиент:** кредиторы банка «Российский кредит» в лице государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ)  
**Финансовая оценка:** свыше 40 млрд руб.  
**Юридическая фирма:** GR Legal  
**Ключевой юрист:** Ирина Шоч

**Описание кейса:** Юристы GR Legal по договору с АСВ в российских и международных судах ведут комплексный спор о взыскании более 40 млрд руб. с лиц, контролировавших банк перед банкротством, ключевым из которых является бывший банкир Анатолий Мотылев. 24 июля 2015 года Банк России отзывает лицензии у четырех банков неформальной банковской группы Анатолия Мотылева: «Российского кредита», «Тюльского промышленника», М-банка и АМБ-банка. Сам Анатолий Мотылев являлся акционером и председателем совета директоров «Российского кредита», а также акционером М-банка, но считался собственником всех четырех. Отзыв лицензий у данных банков стал крупнейшим страховым случаем в истории АСВ: объем похищенных средств превысил 75,7 млрд руб.

Анатолий Мотылев с декабря 2017 года по настоящее время находится в международном розыске. В феврале 2018 года Арбитражный суд Москвы ввел в отношении банкира процедуру реализации имущества, в феврале 2019 года постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда определение первой инстанции оставлено без изменения. В сентябре 2020 года Арбитражный суд Москвы обязал финансового управляющего начать розыск активов банкира. Затем 2 ноября того же года Высокий суд Лондона признал бывше-

го владельца банка «Российский кредит» Анатолия Мотылева банкротом. В марте 2022 года был выигран суд в США, а также возбуждены уголовные дела на Кипре и в Монако. Что делает спор одним из наиболее прецедентных по оспариванию национальных активов за рубежом в интересах кредиторов банков.

В октябре 2022 года стороне защиты интересов кредиторов удалось одержать очередную значимую победу в деле: российский и английский комитеты кредиторов в лице коллегии адвокатов GR Legal, представляющей интересы Агентства по страхованию вкладов, добились признания банкротом Анатолия Мотылева в Швейцарии. Окружной суд Цюриха вынес аналогичное решение вслед за Высоким судом Лондона.

**Клиент:** «РБМ Капитал»  
**Финансовая оценка:** 37 млрд руб.  
**Юридическая фирма:** Forward Legal

**Описание кейса:** Данное дело — обоюдный спор об утверждении мирового соглашения в деле о банкротстве ООО «Самаратранснефть-Терминал». В реестр требований кредиторов были включены требования около 40 кредиторов в общем размере 37 млрд руб. 94% кредиторов начиная с июля 2020 года голосовали

за утверждение мирового соглашения (в различных редакциях). Юристы Forward Legal подключились к проекту, когда суд уже неоднократно откладывал в утверждении мирового соглашения, ссылаясь на нарушения критерия разумности сроков погашения задолженности.

В суде кассационной инстанции юристам Forward Legal удалось добиться отмены отказных судебных актов, вопрос об утверждении мирового соглашения был направлен на новое рассмотрение. Впоследствии мировое соглашение было утверждено. По этому соглашению компания обязалась выплатить более 37,7 млрд руб. до 2037 года. Кредиторов разделили на две группы: в первую входят миноритарии, которые должны получить деньги с 31 марта 2022 года до конца 2030 года, долги остальным будут возвращать в течение следующих 14 лет. Такие сроки обусловлены характером деятельности должника по переработке нефтепродуктов.

Для судебной практики это дело является практикообразующим, поскольку судебные акты служат ориентиром для определения критериев разумности сроков исполнения мирового соглашения. В случае продолжения процедуры банкротства кредиторы получили бы не более 4% своих требований. Данное дело ориентирует суды соблюдать баланс

интересов кредиторов и должника, учитывая при определении сроков мирового соглашения специфику бизнеса должника.

**Клиент:** крупный российский инвестиционный банк  
**Финансовая оценка:** 27 млрд руб.  
**Юридическая фирма:** «Сотби»  
**Ключевые юристы:** Антон Красников  
**Описание кейса:** Команда «Сотби» представляет интересы одного из крупнейших российских инвестиционных банков в судебных спорах по привлечению КДЛ к субсидиарной ответственности на сумму 27 млрд руб.

Государственная финансовая компания вложила денежные средства в инвестиционный проект по постройке завода. Цели инвестиционного проекта не были достигнуты, и проект не был признан успешным, в связи с чем все компании, основанные на вложенные государственные деньги, в настоящее время находятся в процедуре банкротства.

Юристы «Сотби» осуществляют комплексное сопровождение проекта со стороны арбитражного управляющего, в том числе участвуют в судебных разбирательствах, проводят комплаенс, юридическую работу по недопущению кредиторов в реестр, оспариванию сделок и привлечению к субсидиарной ответственности.

# Коммерсантъ

# Лидеры рынка юридических услуг 2023

по версии ИД «Коммерсантъ»

Старт приема анкет 20.10.2022 г.

Окончание приема анкет 31.01.2023 г.

lawriting@kommersant.ru

16+ реклама

# Юридический бизнес

## «Надежная репутация — наш драйвер, локомотив и защитный купол»

— интервью —

**С14** К примеру, крупный клиент, чье наименование я по понятным причинам не могу раскрывать, недавно привлек нас к разработке стратегии по коммерциализации IP — задача, интеллектуально емкая и для клиента, и для консультанта, и сейчас мы ведем в этом направлении подготовительную работу.

Вообще доля простых задач в работе бюро минимальна, мы не занимаемся рутинной просто потому, что к нам не обращаются клиенты из числа типовых. Если обобщить, клиент АТП — это человек, который высокопрофессионален и компетентен в своей деятельности, что, в свою очередь, задает тон и нашей работе. Потому что каков твой клиент — таков и ты. Как в теннисе: играя с сильным напарником, ты растешь и пытаешься преувеличить его уровень.

**ДМИТРИЙ ЛЮБОМУДРОВ:** Большинство наших клиентов — представители крупного корпоративного сектора, сейчас в основном российских. Оставшаяся часть — частные российские клиенты, которые имеют собственность как в России, так и за рубежом и в эти неспокойные времена обращаются к нам в целях сохранения и консолидации активов.

— **Что еще помимо уровня клиентов позволяет вам так долго играть на юридическом поле? В чем ваш основной ресурс?**

**Д. Л.:** Главный ресурс бюро — это репутация, которую мы ставим на первое место и свято блюдем. Наша фирма всегда функционировала независимо, не имея каких-либо связей, которые давали бы ей дополнительный неконкурентный доход. Мы всегда работали в режиме конкуренции, и именно надежная репутация помогла нам побеждать. Она наш драйвер, база, локомотив и защитный купол.

— **Можно ли сказать, что бренд «Андрей Городецкий и Партнеры» обладает собственной философией? Каковы наиболее важные составляющие, которые определяют сущность компании?**

**Ан. Г.:** На мой взгляд, философия бюро абсолютно прагматична, жизненна и довольно логична. Мы исходим из того, что единственным наиболее эффективным инструментом создания и развития своей практики такого независимого консультанта, как АТП, не ассоциированного с финансово-промышленными группами и не имеющего никаких административных ресурсов, является очень высокий уро-

вень профессиональной репутации, о котором коллеги сказали выше.

**Д. Л.:** Кроме того, мы исходим из того, что юрист АТП должен быть человеком по-настоящему интеллигентным и исповедовать «врачебное» отношение к делам клиента: это означает не только высокопрофессионально и своевременно выполнять задания клиента, но и проявлять определенную заботу о его делах.

— **За 30 лет работы на российском рынке АТП накопило уникальный опыт во многих областях права, собрал отличную команду и приобрело горячо любимых клиентов. Такая слаженная живая система, как бюро, немаловажна без хорошего руководителя. Расскажите, пожалуйста, о человеческих качествах Андрея Михайловича.**

**Д. Л.:** Я попал в компанию еще зеленым практикантом в начале 1990-х, и самое глубокое впечатление на меня произвел именно профессионализм руководства бюро, и в первую очередь Андрея Михайловича. Поработав в бюро какое-то время, я смог оценить и его личные качества, а больше всего — его глубокую порядочность по отношению ко всем окружающим: и к клиентам, и к любому члену коллектива — от старшего юриста до уборщицы.

Кроме того, стоит сказать, что Андрей Михайлович — человек очень увлекающийся и целеустремленный, как в профессиональном плане, так и применительно к разнообразным хобби, будь то путешествия, дайвинг или подводная фотография. Он объездил весь мир, и, наоборот, нет ни одного морского гада, который бы ему не попозировал.

Надо признать, что парадигма, в которой бюро существовало все эти 30 лет, целиком заслуга нашего отца-основателя. Профессионализм, этику и человечность мы стараемся бережно сохранять и сейчас, когда он отошел от активной руководящей деятельности.

— **Андрей Михайлович, почему в прошлом году вы приняли решение уйти с поста управляющего партнера? Какова ваша роль сейчас?**

**Ан. Г.:** Уже много лет в бюро существует объемный и детальный партнерский договор, который помимо общей массы правил регулирует и управление нашей практикой. Для управляющего партнера в договоре установлен возрастной лимит — это 60 лет, в определенных случаях —

65 лет. Поэтому в 2021 году я должен был уйти с поста даже по формальным основаниям. Но основная причина даже не в них, а в концептуальном подходе: поскольку АТП — это не проект одного собственника бизнеса или даже группы владельцев, подразумевается, что партнерский состав может меняться, а управляющий партнер должен через определенное время складывать свои полномочия и передавать их другому члену совета партнеров. В команду должна вливаться свежая кровь, новые люди с современными взглядами на управление фирмой и развитие практики — в этом случае бюро остается «долгоиграющей пластинкой».

Зная, что в 2021 году мне предстоит уйти со своего поста, за два года до этого я начал серьезно посвящать партнеров и всех членов совета в финансовые и хозяйственные детали руководства фирмой, передавая им информацию по управленческим вопросам и вовлекая в принятие решений. На протяжении двух последних лет все решения в бюро мы принимали коллективно, консенсусом, и еще ни разу нам не пришлось принимать их большинством голосов. Мой уход с должности прошел для фирмы практически незаметно — руководство естественно и спокойно перешло из одних рук в другие, и к тому моменту мои коллеги были готовы управлять фирмой в любых ситуациях.

— **После того как Андрей Михайлович Городецкий покинул пост управляющего партнера бюро, его сменил Дмитрий Любомудров. Дмитрий, каково вам было взять бразды правления на себя?**

**Д. Л.:** Честно сказать, предложение занять эту должность стало для меня неожиданностью, и я очень признателен коллегам за оказанное доверие.

В бюро всегда существовал коллегиальный принцип принятия решений на своеобразном совете партнеров, статус которого мы официально закрепили в 2014 году. Шесть членов совета несут управленческую и финансовую ответственность за все, что происходит в компании. При таком подходе у меня всегда есть возможность посоветоваться с коллегами, которые скорректируют принятое мной решение или выступят с инициативой. Ряд главных решений, в том числе кадровых, мы принимаем совместно.

— **Юридическая фирма с традициями в лучшем смысле этого слова.**

**Д. Л.:** Спасибо. В принятии решений мы действительно довольно консер-

вативны и стараемся ничего не делать в горячем формате — даже собеседования проводим в несколько этапов, позволяя всем членам совета партнеров взглянуть на кандидата, поскольку психологическая совместимость новичка с коллективом нам очень важна.

**Ал. Г.:** Так же, как настоящее, не формальное партнерское равенство. В состав совета бюро входят четверо мужчин и две женщины — мы одна из немногих российских юридических фирм, имеющих женщин в числе equity partners. Такой состав с огромным совокупным жизненным опытом — эффективно работающее сито, которое способно оценить не только прикладные знания и опыт соискателя, но и его личные качества, понять, станет ли он частью монолитного коллектива. С точки зрения временных затрат метод слегка обременителен, но работает потрясающе.

**Д. Л.:** Во всяком случае, ротация у нас в коллективе минимальна.

— **А еще АТП, наверное, единственная фирма, где присутствует преемственность поколений в прямом смысле этого слова. Алексей, вы, как и ваш отец, выбрали своей профессией юриспруденцию. То, что вы пошли по этой стезе, было осознанным выбором или так распорядилась судьба?**

**Ал. Г.:** Скорее это был естественный ход событий. За год до окончания школы я задумался о выборе вуза. Наибольшей популярностью тогда пользовалась специальность экономиста: ими стремились стать все поголовно, а юристы в этой гонке профессий были вечными серебряными призерами. В старших классах я решил было поступать в РЭУ им. Г. В. Плеханова, но вовремя понял, что моя гуманитарная природа не оставит мне ни единого шанса учиться там. И дальше я уже готовился к поступлению на юриста.

— **А как вы пришли работать в бюро?**

**Ал. Г.:** Это тоже произошло по естественному стечению обстоятельств. Как и многие студенты третьего-четвертого курсов, изучающие юриспруденцию, к моменту прихода в бюро я успел пройти стажировку в других фирмах — к примеру, стажировался в московском офисе одной крупной и теперь уже, к сожалению, официально ушедшей из России американской компании. Что касается бюро — что скрывать, в силу родства мне всегда можно было попрактиковаться здесь в любое время.

И в 2002 году я заявился на практику. В то время как раз стал формироваться финансовый рынок, и фирма начинала вести проекты в области евробондов, требующие большого количества юристов, которые должны были перелопачивать горы документов. С точки зрения стажировки ситуация оказалась идеальной: в фирме день и ночь трудилась команда юристов, меня прикрепили к ней, и я сразу с головой погрузился в рабочий процесс. Проекты были именно такими, какими их описал выше Андрей Михайлович, и когда ты начинаешь работу с задач высокого уровня сложности, твоя временная стажировка быстро превращается в постоянную. В сентябре 2003 года, после сдачи выпускных экзаменов, я официально устроился в бюро на должность юриста, и с тех пор, как видите, прошло почти 20 лет.

— **А на заре карьеры приходилось набивать шишки?**

**Ал. Г.:** Конечно. Бывали и сложные клиенты, и бесценный опыт. В середине нулевых, в 2005 году, у меня был клиент, на которого я, тогда совсем молодой юрист, работал практически 90% моего времени. Клиент был важным винтиком определенной олигархической структуры, которая в тот момент находилась на вершине своего величия, а ее первое лицо было вхожим в самые высокие кабинеты и часто появлялось на первых полосах газет. Клиент был жаворонком и любил ставить задачи в девять вечера, а уже в восемь утра следующего дня требовать их выполнения, поскольку вставал он в пять. Фраза «мне нужно это вчера» была для него стилем работы. В какой-то момент я даже перестал спрашивать его о сроках, потому что заранее знал ответ.

Но однажды в компании клиента начался серьезный корпоративный конфликт с другой олигархической структурой, в разрешении которого я, как юридический консультант, принимал определенное участие. И когда градус напряжения конфликта достиг своего пика, в полночь раздался звонок от клиента. Он сказал мне: «Леша, если кутур вы с „Илюшей“ (на тот момент это был зашифрованный позывной одного из наших иностранных консультантов) не найдете способ решить этот вопрос, наутро вы будете должниками нашей конторы». И дальше он назвал сумму, астрономическую по любым временам.

Наутро у меня с ним состоялся «мужской» разговор. На дворе стоял 2006 год, то есть после окончания ин-

ститута я проработал всего три года. Я приехал к нему в офис, заранее не договорившись о встрече, чтобы выяснять отношения, притом что я понимал, с кем именно разговариваю. Мы расставили точки над i, он извинился за ночной срыв, но и способ решить проблему мы с «Илюшей» нашли. И даже проработали с этим клиентом еще какое-то время.

— **Двадцать лет — долгий срок. Спустя годы вы продолжаете получать удовольствие от работы?**

**Ал. Г.:** Конечно, за 20 лет работы в голову приходят самые разные вещи, начиная от периодически посещающего меня импульса «а не открыть ли нам офис в Питере?» и заканчивая идеями дауншифтинга...

**Д. Л.:** Клубнику будете сажать на пенсии.

**Ал. Г.:** Вот видите. (Смеется.) Ты можешь быть сколь угодно успешным молодым юристом в российском или международном консалтинге, но рано или поздно начинаешь перегреваться, испытывать то, что сейчас называется модным словом «выгорание». Оно, как бальзамом, быстро снималось хорошим отпуском в красивом месте, но эмоциональные порывы сменить профессию иногда возникали. И однажды Андрей Михайлович мне сказал: «Алексей, у тебя нет никаких моральных обязательств перед компанией. Если ты решишь уйти куда-то еще — это твой выбор и твое право». Я принял решение остаться. Спустя 20 лет работы вопрос «оставаться или нет» уже не возникает в принципе.

— **Исходя из всего вышесказанного, АТП обладает хорошим потенциалом для роста и развития еще лет на 30. Но тенденция к тому, что профессия молодеет, очевидна. Расскажите, каким должен быть юрист — новый член команды АТП?**

**Ал. Г.:** Безусловно, мы все чаще принимаем на работу молодых специалистов, и для некоторых из них патриархом и старожилом выгляжу даже я. Что касается профессиональных качеств, которых мы ожидаем от нового поколения, я и глубоко убежден, что молодые юристы любых консалтинговых фирм должны обладать не только блестящим профильным образованием, хорошими hard skills и широким профессиональным кругозором в сфере права, но и иметь глубокие знания в специфичной отрасли, в которых они практикуют сейчас или же планируют практиковать в будущем.

## Споры года

— рынок —

**С17** **Клиент:** владельцы облигаций АО «Открытие Холдинг»; ПАО «Банк „Траст“», ООО «РЕГИОН Финанс», IQG Asset Management, несколько тысяч частных инвесторов

**Финансовая оценка:** 262 млрд руб.

**Юридическая фирма:** РКТ

**Ключевые юристы:** Иван Гулин, Владислав Холодков

**Описание кейса:** В преддверии банкротства холдинга владельцы его облигаций избрали консалтинговую группу РКТ юридическим представителем для коллективной защиты своих интересов. На этапе процедуры наблюдения в задачи РКТ входило включить в РТК холдинга тре-

бования владельцев облигаций и не допустить понижения очередности части из них по мотиву аффилированности с должником. РКТ противостоял конкурсному кредитору — банк ВТБ.

Позиция оппонентов заключалась в том, что размещение облигаций происходило в период финансового кризиса, а большая часть владельцев облигаций так или иначе аффилирована с холдингом и могла оказывать влияние на его хозяйственную деятельность — это является основанием для понижения очередности удовлетворения требований, и такие кредиторы получают денежные средства после остальных, но до учредителей компании-банкрота.

Юристы компании доказали беспочвенность требований о субординации. Должник был платежеспособен на момент размещения каждого из 11 выпусков облигаций, аффилированные владельцы облигаций не могли оказывать влияние на решения, принимаемые должником, банк «Траст», занимавшийся в 2017 году санированием единственного акционера холдинга, являясь агентом РФ по возврату средств и оздоровлению экономики. Юристы также обратили внимание суда на вред, который может быть причинен частным инвестором в результате понижения очередности аффилированных владельцев — результат, на предотвращение которого

направлен институт понижения очередности.

**Значимость проекта:** самое крупное банкротство в России по количеству требований, крупнейшее банкротство эмитента биржевых облигаций.

Первый судебный прецедент по субординации требований представителя владельцев облигаций. Статистика Мосбиржи указывает, что количество дефолтов из года в год растет. Приобретение облигаций аффилированными владельцами — распространенная практика для контроля большинства голосов по вопросам предъявления требований эмитенту. Указанный кейс повлияет на формирование позиции судов в процедурах банкротства иных эмитентов.

**Клиент:** владельцы облигаций

000 «01 Груп Финанс»

**Финансовая оценка:** 101,5 млрд руб.

**Юридическая фирма:** РКТ

**Ключевые юристы:** Иван Гулин, Владислав Холодков

**Описание кейса:** РКТ защищала права требований владельцев облигаций в реестре кредиторов должника в суде апелляционной инстанции. Суд первой инстанции посчитал, что представитель не имеет права в дальнейшем централизованно представлять других владельцев облигаций, каждый из них должен обратиться в суд самостоятельно, так как ряд аффилированных с должником кредиторов обратился в суд с отдельными исками. Суд апелляцион-

ной инстанции принял доводы РКТ: не все владельцы облигаций обратились с индивидуальными требованиями — закон не обязывает представителя защищать интересы отдельных кредиторов. Суд апелляционной инстанции согласился с позицией юристов и принял решение в пользу миноритарных держателей облигаций.

В результате РКТ добилась включения в реестр требований всех владельцев облигаций в размере более 101,5 млрд руб. Клиенты получили возможность возместить понесенные убытки.

С полной версией результатов исследования «Споры года-2022» по версии «Ъ» можно ознакомиться на [kommersant.ru](http://kommersant.ru).



**ITSWM**  
10th ANNIVERSARY

FAMILY OFFICE

МОСКВА  
+7 495 7800887

ДУБАЙ  
+971 58 951 1271

ЛЮКСЕМБУРГ  
+352 27 86 11 10

INFO@ITSWM.COM  
WWW.ITSWM.COM

реализуем лицензируемые виды деятельности на территории РФ  
10 лет на рынке Семейный офис

РЕШЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ, НАЛОГОВЫХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗАДАЧ КРУПНОГО ЧАСТНОГО КАПИТАЛА