

# АДВОКАТЫ СТРОЯТ «МОСТ ПРАВОВОЙ ПОДДЕРЖКИ»

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЮРИДИЧЕСКИЙ РЫНОК ТРАНСФОРМИРОВАЛСЯ: ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ ВОПРОСЫ У БИЗНЕСА ПО ВЕДЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНО С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ, РАСШИРИЛИСЬ ДЛЯ АДВОКАТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПРАВОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ В АЗИАТСКОМ И БЛИЖНЕВОСТОЧНОМ НАПРАВЛЕНИИ. СТАРШИЙ ПАРТНЕР АДВОКАТСКОГО БЮРО «S&K ВЕРТИКАЛЬ» СЕРГЕЙ СЛАГОДА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ О ПРОЦЕССАХ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ, ГРАДУСЕ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ И РАБОТЕ БЮРО В НОВЫХ РЕАЛИЯХ.

**BUSINESS GUIDE:** Обострилась ли конфликтность деловой среды с начала текущего года?

**СЕРГЕЙ СЛАГОДА:** Я бы не сказал, что с начала года обострилась конфликтность деловой среды. Скорее повысилась активность собственников бизнеса и топ-менеджеров в сфере юридической оценки и проверки рисков: корпоративных, финансовых, санкционных и других. Полагаю, что это обусловлено необходимостью более оперативно реагировать на изменения бизнес-среды, но, повторю, никак не связано с повышением или снижением ее конфликтности.

**BG:** Насколько увеличилось за прошедший год количество корпоративных споров?

**С. С.:** Если говорить о практике нашего адвокатского бюро, то за прошедший год мы не отметили увеличения количества корпоративных споров. Более того, у их участников стала явно проявляться тенденция закончить спор на более ранней стадии — путем досудебного урегулирования или заключения мирового соглашения. Как специалисты в этой области мы продолжаем говорить, что корпоративный конфликт — это всегда потери для его участников, прежде всего финансовые.

**BG:** Обращаются ли за поддержкой в бюро российские топ-менеджеры с вопросами ведения бизнеса в новых реалиях, при этом имея в соучредителях зарубежных партнеров? Какие сегодня есть риски для ведения подобного бизнеса и есть ли тенденция к ужесточению регламентов в законодательном поле?

**С. С.:** Конечно, обращаются, и не только в отношении рисков. Кто-то сам хорошо ориентируется в реалиях текущей бизнес-среды и хочет приобрести актив у иностранного инвестора, а кто-то готов выкупить долю иностранного партнера в совместном бизнесе.

В ситуации, когда иностранный партнер сам принимает решение выйти из своего российского бизнеса, при этом его участие является важным как для предприятия, так и для российского партнера, важно помочь российскому участнику правильно оценить ситуацию с правовой точки зрения. И в этом случае риск для российского партнера заключается как раз в самом выходе иностранного участника. В отношении тенденций в законодательном поле не стоит употреблять термин «ужесточение регламентов». На мой взгляд, ужесточения нет, есть определенная нормативная реакция государства-законодателя, направленная на снижение определенных рисков для участников экономической деятельности.

**BG:** В прошлом году был яркий пример, как иностранные консультанты отказались представлять интересы российского бизнеса, попавшего под санкции, — банка ВТБ в Высоком суде Лондона. Много ли таких отказников, и с охотой ли российские юрфирмы «подхватывают» таких клиентов?

**С. С.:** Есть разные примеры. В целом, конечно, есть тенденция отказа от представления интересов российских клиентов, либо значительно усложняется процесс проверки (know your customer, KYC) потенциального российского клиента иностранным консультантом. Однако, если говорить о приведенном примере, то, насколько мне известно, для британских юристов нет прямого запрета на представление интересов российских клиентов в судебных спорах. Что же касается «подхватывания» таких клиентов российскими юри-



дическими фирмами, то здесь все зависит от того, какой судебный орган иностранного государства рассматривает спор. В большинстве государственных иностранных судов (в том числе в Высоком суде Лондона) только местные аккредитованные юристы и адвокаты могут представлять интересы клиентов. Что же касается представления интересов российских клиентов в международных коммерческих арбитражах, расположенных в зарубежных юрисдикциях, в частности в LCIA (Лондон), то, действительно, российские коллеги, имеющие соответствующие компетенции, «подхватывают» таких российских клиентов.

**BG:** Какие открываются новые ниши для адвокатов после приостановки деятельности зарубежных юрфирм?

**С. С.:** С точки зрения практики нашего адвокатского бюро мне сложно говорить о каких-то «новых нишах». Мы осуществляем и развиваем наши ключевые практики как во времена активной деятельности зарубежных юридических фирм, так и после того, как многие из них приостановили деятельность в России. Более того, достаточно много команд ушедших или приостановивших деятельность «ильфов» продолжают успешно практиковать уже в рамках вновь созданных российских юридических фирм, адвокатских образований.

**BG:** Очередной мораторий на банкротство, введенный в 2022 году на фоне СВО, поддержал наблюдающуюся с 2019 года тенденцию на снижение их количества в корпоративном секторе — на этот раз на 12%. Чем в будущем грозит это снижение количества споров?

**С. С.:** Упомянутые моратории разные по своему предмету и природе. Я бы не объединял их в рамках какой-то одной «тенденции». В любом случае влияние такого моратория на количество банкротств можно оценивать не ранее чем через год после его отмены. Относительно рисков последствий, что касается моратория 2020 года, то многие эксперты пришли к выводу, что это была правильная мера **BG:** В прошлом году бюро анонсировало проект по построению «моста правовой поддержки» Россия — Азия — Ближний Восток. Какие перспективы развития рынка юр-услуг в этом направлении?

**С. С.:** На самом деле наше адвокатское бюро уже более десяти лет развивает азиатское и ближневосточное направления деятельности. Построение «моста правовой поддержки» Россия — Азия — Ближний Восток — это фактически систематизация, дальнейшая реализация и расширение нашей работы по правовой поддержке российских клиентов в этих юрисдикциях, а также поддержка азиатских и ближневосточных клиентов в России.

Безусловно, сейчас эти направления стали еще более актуальны для российского бизнеса. В качестве недавнего примера нашей практической деятельности в этом направлении хочу сообщить, что в апреле этого года мы открыли наш отдельный офис в ОАЭ. Мы пошли по пути полной независимости от местных игроков (многие российские коллеги присоединяются к местным юридическим фирмам) и получили собственную лицензию на юридический консалтинг. Это дает нам более широкие возможности как для самостоятельной практики, так и для сотрудничества с местными игроками.

Что касается отраслей, нуждающихся в поддержке, то это прежде всего три направления: инвестиционно-финансовый сектор, в самом широком смысле этого термина; коммерческие контракты; выстраивание корпоративных структур.

Если говорить о перспективах развития рынка юридических услуг в этом направлении, то здесь все зависит от готовности каждого конкретного игрока, заинтересованного в развитии в сторону Азии и Ближнего Востока, расширять границы своих профессиональных возможностей, взаимодействовать с коллегами из этих юрисдикций, изучать и понимать юридическую и бизнес-среду. ■