

15 Юридический маркетинг, стратегия и PR — маркетологи ведущих юридических фирм делятся секретами профессии

18 «Далеко не все в жизни определяется ценой»: юрист-«инхаус» о тонкостях взаимодействия с консультантами

19 Правоотношения акционеров: жизнь «до» и «после» кассации по делу ОВК

Количество законодательных изменений, на которые в последнее время приходится реагировать российским юристам, по традиции велико: развенчание санкционных мифов, «переворужение» налоговой службы, поиск золотой середины в теме субсидиарной ответственности или задача регулятора обеспечить строительному бизнесу необходимую «рутину» при использовании эскроу-счетов — лишь малая часть того, что влияет на структуру рынка. Какие ключевые тенденции прошлого года окажут наибольшее влияние на судебную практику и бизнес в 2019 году, «Ъ» выяснял у экспертов по праву.

Удачно вышли

САНКЦИИ

«Точечное снятие санкций по-прежнему остается редким исключением»

АЛЕКСЕЙ ПАНИЧ,
партнер *Herbert Smith Freehills*

Несмотря на кажущуюся адаптацию российского бизнеса к санкциям, введенным в 2014 году в связи с украинским кризисом, время показывает, что они остаются одним из важнейших факторов влияния.

В 2018 году все убедились, что подпасть под санкции может практически любая крупная российская компания. Как следствие, интерес бизнеса сместился от их оспаривания к действиям по минимизации риска попадания в черные списки и возможному выводу из-под введенных санкций. Это предполагает совместные усилия юристов и лоббистов, что применительно к Еп+ и UC Rusal показало хороший результат, однако точечное снятие санкций по-прежнему остается редким исключением и, как правило, достигается высокой ценой.

Ряд российских компаний начал направлять свои усилия на получение максимально возможного количества лицензий от регуляторов — самостоятельно или через контрагентов, привлекая к этому процессу юристов. Появляется все больше коммерческих споров, связанных с санкциями, поскольку попытки российского и иностранного бизнеса обеспечить исполнение договоров в эпоху санкций довольно редко приводят к успеху, и спорные вопросы выносятся в суды и международные арбитражи.

Примечательно, что поток юридической консультационной работы по этому направлению не снизился, а если сравнивать с 2016–2017 годами, то и вырос. Однако характер работы поменялся: внутренние юристы российских компаний приобрели существенный опыт работы с санкционными вопросами, и теперь их интересует уже не базовые проблемы, а значительно более сложные и глубокие задачи, требующие толкования не только санкционного законодательства, но и многочисленных, зачастую неясных разъяснений регулятора в отношении применения санкций.

Недавний законопроект о новых американских санкциях подтверждает, что большинство тенденций 2018 года, скорее всего, сохранится и в текущем году.

«Увеличился спрос на услуги по проверке санкционных списков и установлению конечных бенефициаров»

АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ,
партнер, руководитель практики трудового права *Rodl & Partner*

Работая с европейскими или американскими клиентами, мы видим, что сложилось несколько связанных с санкциями мифов. Во-первых, бегство бизнеса. Вопреки распространенному мнению, что средний бизнес покидает Россию из-за санкций, мы можем констатировать, что ушли лишь те, чья бизнес-модель была изначально неэффективной или оказалась нерентабельной. В 2015 году спрос на сопровождение ликвидации вырос, но сейчас он сопоставим с докризисным.

Второй миф — сокращение торговли и инвестиций. Объем торговли между ФРГ и РФ за 2018 год, напротив, вырос на 8,4%. Хотя большинство иностранных бизнесменов чувствуют влияние санкций, они продолжают работать, проявляя при этом должную осмотрительность. В связи с этим востребованы услуги по составлению договоров. После скандала с Siemens от покупателей требуются заверения о предназначении товара, внедряются механизмы контроля за его судьбой. Увеличился спрос на услуги по проверке санкционных списков и установлению конечных бенефициаров. Нас просят рас-



Чем сильнее будет пресс санкций, но выше маржинальность, тем более востребованными станут юридические услуги по выявлению новых легальных путей ведения бизнеса

ширить внутренние регламенты по комплаенсу и проверке партнеров.

Миф третий: на Западе все равны перед законом. На деле же исполнение санкций госорганами разнится от страны к стране: в то время как немцы долго ждут согласования, американцы поставляют идентичные товары моментально.

Принятие новых санкций вполне возможно. До сих пор прогнозы, что та или иная страна ЕС откажется их поддерживать, не сбываются. Однако страны ЕС активно сотрудничали с Россией при создании платежной системы для отношений с Ираном, чтобы обойти санкции США. Также успешно ЕС нашел решение по «Северному потоку-2». Таким образом, чем сильнее будет пресс санкций, но выше маржинальность, тем более востребованными станут юридические услуги по выявлению новых легальных путей ведения бизнеса.

НАЛОГИ

«Рынок ожидает болезненную процедуру отраслевого моделирования»

СЕРГЕЙ ПЕПЕЛЯЕВ,
адвокат, управляющий партнер «Пепеляев Групп»

Сейчас перед налоговой службой поставлена задача не только найти недоимки, но и взыскать их. Как сообщил на недавней коллегии руководитель ФНС России, впервые за пять лет удалось добиться снижения задолженности (а она составляет почти 2 трлн руб.). Каким образом? Налоговые органы заметно укрепились в банкротных процедурах. В случае перевода имущества или бизнеса с задолжавшего налогоплательщика на другое юридическое лицо они подают иски о взыскании недоимки с новой компании. Мы получаем много обращений в связи с исками о взыскании налоговых долгов организаций с руководителей, владельцев и даже тех, кто оказывал компании бухгалтерские услуги (как в известном деле Г. Г. Ахмадеевой).

Налоговая служба внедряет так называемое отраслевое моделирование, когда изучаются ключевые участники рынка и проводятся их массированные проверки с целью побудить работать с другими контрагентами (волновой эффект). Широко известны начинания налоговой службы в агропромышленном секторе. Примерно такая же болезненная процедура ожидается в ближайшем времени и другие отрасли, о чем свидетельствует реорганизация налоговых органов. Например, действующие в России крупнейшие транснациональные компании поставлены на учет в одной межреги-

ональной инспекции. 12 межрайонных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам переподчинены межрегиональным и получили каждая свою отрасль. Как пример: в кемеровскую инспекцию ставятся на учет крупные угольные компании со всей страны.

Налоговая служба продолжает техническое перевооружение: запускается в работу АИС «Налог-3», к АСК НДС-2 добавляется модуль, который позволяет выявлять взаимозависимых лиц и тем самым способствовать нахождению бенефициаров фирм-однодневок. Только за счет усиления налогового администрирования в прошлом году поступления в бюджеты всех уровней увеличились на 400 млрд руб.

Заметно активизировались налоговые органы и в борьбе с дроблением бизнеса. Продление амнистии для возврата российского капитала будет сопровождаться целенаправленными проверками по линии международного налогообложения. В результате первого межстранового обмена ФНС получила много познавательной информации, поэтому в ближайшее время мы увидим претензии не только к компаниям, но и к физлицам.

«Фактическая ликвидация большинства региональных льгот по налогу на прибыль ослабит конкуренцию за инвесторов»

АЛЕКСЕЙ АРТУХ,
партнер *Taxology*

Наиболее резонансной налоговой поправкой 2018 года стало повышение ставки НДС до 20%. Появились и два новых налога: на дополнительный доход для нефтяных компаний и «налог на самозанятых», который уже предложено внедрить по всей стране. В 2019 году ждем появление экологического налога.

С грустью следует выделить фактическую ликвидацию с 2023 года большинства региональных льгот по налогу на прибыль, что ослабит конкуренцию регионов за инвесторов. Много нареканий вызывают и изменения в администрировании «налога на Google» с услуг, оказываемых в электронной форме: с 2019 года при работе с российским бизнесом иностранные компании сами уплачивают НДС с этих услуг (ранее это делали налоговые агенты). В итоге административные издержки бизнеса выросли: иностранцы обязаны вставать на налоговый учет, сдавать отчетность, выставлять счета-фактуры.

Инвесторы получили ряд послаблений: имущество, оставшееся после ликвидации компании, приравнено к дивидендам. Материнская компания вправе не облагать налогом при возврате как денежные средства, ранее вложенные в

имущество дочерней фирмы, так и выплаты при добровольном уменьшении уставного капитала. С 2019 года отменен налог на движимое имущество, однако на практике не редки споры о переквалификации в недвижимость оборудования и других объектов.

Связи решают

— детали —

Взаимоотношения юридической фирмы и ее PR-службы лишь на первый взгляд можно назвать формальными. Но стоит приглядеться внимательнее, и эта часть консервативного правового бизнеса оборачивается яркой изнанкой: умение ходить по тонкому рекламному льду, искать баланс между юридическими догмами и динамичностью digital-маркетинга, определять, какие методы — абсолютное табу, а какие — в зоне погрешимости, — лишь часть навыков специалистов Legal PR. О том, как убедить юристов быть активными в СМИ, можно ли проводить качественные PR-кампании без бюджета, и других тонкостях профессии «Ъ» поговорил с маркетологами ведущих «ильфов» и «рульфов».

— Известно, что юридический бизнес консервативен. Всегда ли с учетом этой консервативности PR-специалист юридической фирмы обязан идти в своей работе проторенным путем, методом copy/paste? Может ли он хотя бы иногда последовать негласному правилу «если все этого хотят, надо сделать наоборот»? Расскажите об успешных примерах слома стереотипов, которые положительно сработали в вашей практике.

НАТАЛЬЯ КЛЕЙН,

директор по развитию, адвокатское бюро «Павлова и партнеры»:

Рынок услуг и инструментов Legal PR еще не до конца сформирован и довольно ограничен, но, безусловно, будут появляться новые инструменты. В связи с консервативностью рынка и довольно жесткими рамками, устанавливаемыми профессиональной этикой, а иногда и законом, экспериментировать

здесь не так просто, но делать это, безусловно, нужно, в том числе для развития конкуренции и повышения качества самих юридических услуг в России.

— С другой стороны, любые новшества в консервативной отрасли — это всегда тонкий лед, и тот, кто рискнет использовать новые для рынка инструменты, рискует получить сильный негативный эффект. Расскажите, пожалуйста, об абсолютно табуированных темах. Какие методы в Legal PR нельзя использовать никогда? Н. К.: Юридические услуги часто сравнивают с медицинскими: они столь же «чувствительны» и часто требуют «интимного» и консервативного подхода. Поэтому в юриспруденции, как и в медицине, чересчур новаторские инструменты могут отпугнуть. Например, пациента может насторожить предложение врача вылечить грипп средством, которое еще никем не использовалось, благодаря чему «вы можете стать первым». Точно так же и в юридических услугах предложение «нестандартных» и «новаторских» методов решения проблемы может отпугнуть клиента, поскольку в этой сфере ценятся консервативный подход и нарабатанная практика.

АННА МОЖАЕВА,
PR & Marketing-менеджер, юридическая фирма «Инфралекс»:

Безусловно, мы никогда не будем предавать огласке подробности дел нашего клиента, насколько бы ни был взрывоопасным пиар-эффект. Мы не будем давать прямую рекламу, особенно путем сравнения себя с другими юридическими фирмами. И, что особенно важно, никогда не станем превозносить свои победы или уникальные экспертизы, принижая конкурента — такой способ применим в иных отраслях, но не здесь.

大成 DENTONS

«Юридическая фирма года в России»

— Chambers Europe Awards 2018

Алексей Захарько избран управляющим партнером Dentons в России



Алексей Захарько признан одним из ведущих юристов в области корпоративного права / M&A в России такими авторитетными изданиями, как Chambers Global, Chambers Europe, The Legal 500 и Best Lawyers.

Он располагает значительным опытом консультирования клиентов по вопросам сопровождения сделок M&A, создания совместных предприятий, корпоративного финансирования, а также сделок Private Equity, сделок в отношении портовых активов и продажи банков.

Алексей окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО) в 2003 году и Корнельский университет в 2005 году. Свою трудовую деятельность начал в московском офисе фирмы в должности стажера в 2002 году. Работал также в лондонском офисе фирмы в 2007–2008 гг. В 2011 году был назначен партнером, в 2017 году — руководителем практики в области энергетики и природных ресурсов.

dentons.com/ru

Dentons — крупнейшая международная юридическая фирма в мире*, более 27 лет сопровождающая проекты клиентов в России и СНГ. Офисы фирмы в России, Казахстане, Украине, Узбекистане, Азербайджане и Грузии объединяют около 240 юристов.

*The American Lawyer 2018 — Рейтинг 100 международных юридических фирм по количеству юристов.

*M&A — слияния и поглощения

*Private Equity — прямые инвестиции

©2019 Dentons. Dentons — международная юридическая фирма, предоставляющая услуги клиентам по всему миру через свои и аффилированные офисы. Данная публикация носит рекламный характер. Более подробная информация представлена в разделе «Правовая информация» на сайте dentons.com/ru.

РЕКЛАМА