

15 Почему зеленая энергетика может больно ударить по российской экономике

18 Рейтинг «Лидеры российского рынка юридических услуг-2021». Компаний и юристов еще больше

23 Новый закон о комплексном развитии территорий стимулирует застройщиков уходить в регионы

Год, которого не было

2020 год сформировал особенный запрос к тем, кто его прошел, в том числе к юристам. Оказавшись внутри герметичного и непроницаемого мира, все, что им оставалось делать, — продолжать упорно работать. И российский юридический рынок справился — настолько, что текущий экономический кризис пока подействовал на него не слишком сильно. По словам экспертов, фатального падения объемов выручки не наблюдается, а отдельные практики даже показывают рост. При этом налицо обострение конкурентной борьбы за клиентов: многие фирмы увеличивают расходы на маркетинг, а кто-то и вовсе покидает старых партнеров и создает собственную компанию. „Ъ“ исследовал ключевые показатели работы юридических фирм, на которые повлиял прошедший год, и узнал, есть ли у юридического бизнеса надежда на будущее.



рынок впервые ушел в вынужденный локдаун в конце марта 2020 года — спустя несколько месяцев партнеры с удивлением отметили, что все это время их команды продолжали интенсивно трудиться без потери эффективности.

К несомненным плюсам удаленки Николай Власов относит новый опыт «абсолютной мобильности», который позволил сотрудникам максимально раскрыться с организационной стороны и почувствовать свои силы вне привычных офисных удобств. Сильно преувеличенным оказалось и значение командировок. А за счет того, что работники больше не тратили время и энергию на ежедневные поездки в офис, находились в комфортных домашних условиях и гибко планировали рабочий день (некоторые трудились за рамками нормальной продолжительности рабочего времени, в том числе ночью), общая производительность труда заметно возросла. «Дома и стены помогают», — констатирует Антон Красников. С ним солидарен заместитель управляющего директора Gazprom EP International по управлению персоналом и правовым вопросам, член ассоциации «НП „Объединение корпоративных юристов“» (НП ОКЮР) Александр Никифоров: по его словам, большинство сотрудников компании, несмотря на возросшее число задач, отмечали улучшение эмоционального состояния и снижение уровня стресса. В Mars Wrigley старались дополнительно поддерживать коллектив: в обычной жизни компания не консультирует работников по личным вопросам, но в конце марта она одной из первых на рынке провела вебинар, где в общедоступной форме разъяснила правила, которые касались личных семейных ситуаций сотрудников.

— итоги —

Эффективность осталась на месте

До пандемии COVID-19 юристы скептически относились к формату дистанционной работы, но 2020 год заставил их пересмотреть свои взгляды. В разгар локдауна правовые департаменты и юридические фирмы были вынуждены подстраиваться под новые условия, в том числе перевода сотрудников на дистанционный режим труда. На продуктивности это почти не сказало: большинство юристов, полностью соответствия особенностям своей профессии, просчитали риски наперед. Многие начали 2020

год с изучения эпидемиологических прогнозов и, поняв, куда дует ветер, уже в феврале создали домашние рабочие места и снабдили коллективы средствами индивидуальной защиты до того, как те исчезли из продажи.

Первыми из крупных юридических фирм, еще до официального карантина, на удаленку, перешли в адвокатском бюро (АБ) «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры». «Мы заблаговременно наняли медицинских консультантов, разработали и внедрили эффективные меры безопасности, благодаря чему предотвратили массовую заболеваемость в коллективе и сохранили полноценное функционирование», — делится председатель Комитета партнеров АБ ЕПАМ Дмитрий Афанасьев.

Команда у нас сыгранная, и переход произошел в кратчайшие сроки», — делится партнер юридической компании «Сотби» Антон Красников.

Подготовились к локдауну и в юридической фирме «Патентус»: по словам управляющего партнера Дмитрия Марканова, удобная система удаленной работы выстраивалась в фирме на протяжении последних шести лет. Аналогичная подготовка в течение предшествующего года велась в РКТ, а неожиданный переход в

онлайн дал фирме «непредвиденную возможность тестирования всех систем на максимальной нагрузке», делится партнер РКТ Николай Власов.

По признанию многих юристов, идея попробовать удаленку в качестве эксперимента и раньше витала в воздухе, но для этого требовалось победить внутренний консерватизм. «Благодаря» пандемии эксперимент состоялся сам собой, и большинство юристов положительно оценили этот опыт. Российский юри-

онлайн дал фирме «непредвиденную возможность тестирования всех систем на максимальной нагрузке», делится партнер РКТ Николай Власов.

По признанию многих юристов, идея попробовать удаленку в качестве эксперимента и раньше витала в воздухе, но для этого требовалось победить внутренний консерватизм. «Благодаря» пандемии эксперимент состоялся сам собой, и большинство юристов положительно оценили этот опыт. Российский юри-

Англия не прощает ошибок

— сегмент рынка —

Английское право по-прежнему в приоритете у российских компаний, которые выбирают его при заключении трансграничных контрактов. Но с этим инструментом нужно уметь обращаться. Изменившиеся экономические условия, невиданные доселе информационная открытость и беспечность, которую бизнес допускает при оформлении документов, могут навредить участнику трансграничного спора. Управляющий партнер юридической фирмы Tomashvskaya & Partners **ЖАННА ТОМАШЕВСКАЯ** рассказывает, как этого избежать.

«Долго, дорого и бесполезно»

Крупные сделки в России исторически структурировались по английскому праву, а их участниками выступали компании из разных юрис-

дикций: роль «обычных подозреваемых» традиционно играли Британские Виргинские Острова, Белиз, Кипр и Голландия. Количество споров по таким контрактам растет с каждым годом. С одной стороны, на фоне быстрых изменений в экономике обостряются корпоративные отношения, а с другой — истекает срок исполнения разнообразных обязательств, выдававшихся в ином экономическом и политическом контексте. Сегодня английское право, которое долгое время считалось «святым Граалем» и решением всех проблем, тестируется в измененной среде.

Среди бизнесменов бытует мнение, что английский суд — это долго, дорого и бесполезно, и отчасти эти утверждения верны. Без ясной стратегии спора и учета российской специфики процесс может растянуться на годы и вылиться в миллионы фунтов. Залогом успеха в таких делах становится слаженная работа стратегического штаба, который управляет всеми аспектами спора в

разных юрисдикциях и обеспечивая достижение результата в виде фактического получения денег или мирного урегулирования.

Русских традиций в трансграничных спорах лучше избегать

Стороны в типичной русской сделке — это не британские фирмы с активами в Англии, а цепочка специальных компаний в нескольких юрисдикциях. Юридическая связь между ними и конечным бенефициаром (или держателем актива) очевидна далеко не всегда, что превращает исполнение судебного решения в сложную трансграничную операцию. Как следствие, большинство споров носят трансграничный характер, а принудительное исполнение судебного решения оказывается не технической задачей, а решающей стадией борьбы за активы.

Также английское право дает доступ к широкому списку досудебных мер (в первую очередь заморозке активов по всему миру), но право на та-

кую защиту легко утратить, совершив действия, которые не понравятся суду, или пропустив срок — лишней день промедления может быть критичным.

Если использовать английское право и суд без учета этих факторов, на выходе можно получить знаменитую русскую формулу, по которой строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения. Так, в английские учебники попал кейс казахского бизнесмена, который проиграл спор о мошенничестве на \$300 млн и спустя восемь лет слушаний не вернул истцам ни цента.

Недальновидность обойдется дорого

По традиции английское право не защищает стороны от плохих сделок и не прощает ошибок в юридической технике. Согласно общему правилу, неверный расчет в момент заключения сделки не повод игнорировать договор, спустя какое-то время ставший невыгодным — а такими сейчас

оказались многие договоры. В одном из свежих решений Верховный суд Великобритании рассматривал спор о том, как следует толковать положения об индексации административных расходов по договору аренды. При буквальном толковании та сумма административных расходов, которая складывалась у плательщика на текущий момент, превысила бы арендную ставку в разы. За решением вопроса арендаторы обратились в суд, а он оставил все как есть, указав в яркой мотивировке, что высчитывать ставку на калькуляторе нужно было раньше, еще при заключении договора.

Риски «прозрачного» мира

Автоматический обмен информацией, который с недавних пор стал обязательным на уровне европейских стран, с одной стороны, дал больше инструментов для розыска активов, а с другой — превратился в рычаг давления на участников споров. Побочным эффектом информационной от-

крытости стала повышенная прозрачность компаний, предоставляющих номинальный сервис. Казалось бы, мелочь, но, когда иностранный директор отказывается подписывать иски, а клиент, такие «мелочи» могут иметь разрушительные последствия для дела. В одном из наших кейсов Высокий суд в Лондоне в течение нескольких часов тщательно изучал переписку с регистрационным агентом и результаты такого изучения поменяли ход разбирательства.

«Подводные камни» русского подхода к английскому праву

В нашей практике мы сталкиваемся с тем, что документы по сделке содержат различные нюансы. Их можно разделить на четыре категории.

Первая: смешение личных и корпоративных договоренностей.

ГОСКОМЦЕН

Госкомцен возвращается?

Kulik & Partners Law.Economics и Legal Insight запускают подготовку специального выпуска журнала, на страницах которого разберутся в одной из главных тем 2020 – 2021 гг. – государственного регулирования цен.

Шоки спроса и предложения на рынках, разрушительные цифровые инновации и политическая турбулентность заставляют наше государство прибегать к решительным мерам стабилизации цен: введению экспортных пошлин, прямому ценовому регулированию, заключению «добровольно-принудительных» соглашений с бизнесом о «заморозке» цен и др.

Правительство РФ проводит жесткую политику, направленную на недопущение роста цен, а меры антимонопольного контролякратно усилились, увеличив издержки компаний. Все это оказывает влияние на конкуренцию и свободный рынок.

К чему может привести такая политика? Грозит ли это импортом инфляции, «ножницами цен» и дефицитом

товаров? Получится ли безболезненно вернуться к правилам свободного рынка и произойдет ли такое возвращение в принципе? Чему российский бизнес научил опыт конца 80-х – начала 90-х и не повторяется ли ошибки директивного ценового регулирования? Об этом и многом другом поговорим на страницах журнала с юристами, экономистами, а также с представителями бизнеса и государства.

Если вы профессионально интересуетесь темой государственного регулирования цен, готовы высказать свою позицию, мы предлагаем присоединиться к работе над выпуском и сделать его еще более интересным и полезным для читателей. Выпуск выйдет в сентябре – у вас еще есть время присоединиться к проекту.

Контакты для связи:
e.sobenina@kple.ru
m.gaskarova@legalinsight.ru

KULIK & PARTNERS
LAW AND ECONOMICS