



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Юридический бизнес

Среда 17 марта 2021 №45 (7007 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

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

AG & P Андрей Городисский и Партнеры

Одно из старейших адвокатских бюро России

Реклама

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.

— 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 соответствуя 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.



ится председатель Комитета партнеров АБ ЕПАМ Дмитрий Афанасьев.

Все опрошенные „Ъ“ юрфирмы довольно быстро перестроились на новый формат, а те компании, чьи ГП-департаменты заранее озаботились тем, как автоматизировать процесс технической подготовки удаленного подключения для каждого пользователя, потратили на переход считанные дни. «Внедрение новой инфраструктуры заняло около трех часов, оптимизация — около двух часов.

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 юр-

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.

с16

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, не виданные доселе информационная открытость и беспечность, которую бизнес допускает при оформлении документов, могут навредить участнику трансграничного спора. Управляющий партнер юридической фирмы Tomashevskaya & Partners ЖАННА ТОМАШЕВСКАЯ рассказывает, как этого избежать.

«Долго, дорого и бесполезно»

Крупные сделки в России исторически государство прибегать к решительным мерам стабилизации цен: введению экспортных пошлин, прямому ценовому регулированию, заключению «добровольно-принудительных» соглашений с бизнесом о «заморозке» цен и др.

дикций: роль «обычных подозреваемых» обыкновенно 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 обеспечивающее 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 — лишний 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 огрехов 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 плательщиков 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 исковое заявление или при виде любого запроса поспешно раскрывает все данные, включая переписку с клиентом, 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.

с15

ГОС

Ж

М

ЦЕН

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 повторяются 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

16+ реклама

юридический бизнес

Бизнесмены под угрозой

Над менеджерами и владельцами бизнеса последние десять лет висит настоящий дамоклов меч из практики, сформировавшейся по делам о взыскании убытков. Если абстрагироваться от банкротств, где о привлечении к субсидиарной ответственности теперь заявляют почти всегда, то даже директора процветающих компаний сегодня вынуждены работать, рискуя получить корпоративный иск о возмещении ущерба. Одно неверное движение — будь то административный штраф или не слишком выгодная сделка — и повод для подачи иска созрел. Пять наиболее показательных корпоративных кейсов о взыскании убытков, которые отобрал партнер судебно-арбитражной практики адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» (АП ЕПАМ) **Денис Архипов**, иллюстрируют новые позиции судов по этой категории дел.

— практика —

Иски об убытках стали в корпоративных конфликтах разменной монетой: миноритарные акционеры таким образом пытаются выторговать себе преференции и добиться выкупа акций по завышенной цене, мажоритарии — заставить партнеров выйти из бизнеса или уступить в ситуации «дедлока». Судам в этой ситуации становится все сложнее отделять зерна от плевел, а в результате реальные факты вывода активов и причинения ущерба могут подменяться бизнес-решениями, которые принимались в ситуации неопределенности, а ныне выдернуты из контекста и ретроспективно именуются «неразумными и недобросовестными».

Но практика не стоит на месте и развивается с каждым годом. АБ ЕПАМ собрало топ-5 подобных споров 2020 года, о которых каждому уважающему себя юристу и бизнесмену следует знать и иметь их в виду при принятии управленческих решений.

Дело ПАО «Энел Россия» (А60–65766/2017)

Суть спора: В 2020 году завершено рассмотрение яркого прецедента по вопросу предпринимательского риска — речь идет об иске миноритарных акционеров ПАО «Энел Россия» о взыскании убытков с членов совета директоров, а также материнской компании холдинга. Акционеры посчитали, что ПАО «Энел Россия» приобрело ненужное оборудование для строительства нового энергоблока Среднеуральской ГРЭС, и его закупочная стоимость (€115 млн) в полном объеме образует убытки компании. По мнению миноритариев, оборудование изначально заказывалось холдингом для несостоявшегося греческого проекта, убытки от которого материнская компания переложила на свою российскую «дочку».

Исход спора: Суды всех инстанций не согласились с доводами мино-



ритариев и посчитали, что закупка оборудования российской «дочкой» Enel — обычный инвестиционный проект, который стал невыгодным в результате изменения макроэкономической ситуации, не зависящей от действий менеджмента. По мнению судов, решения и действия менеджмента совершались в пределах предпринимательского риска, за которые не должна наступать ответственность в виде взыскания убытков. При этом суды подтвердили, что кризисные явления, вызывающие значительное снижение темпов роста российской экономики и динамики потребления, тоже относятся к предпринимательскому риску — это особенно актуально для директоров, столкнувшихся с постковидными спорами об убытках.

Дело ОАО «Мосхим-фармпрепараты им. Н. А. Семашко» (А40–165388/2017)

Суть спора: В деле о банкротстве ОАО «Мосхимфармпрепараты им. Н. А. Семашко» конкурсный управляющий попытался взыскать с бывшего директора сумму доначисленных компании НДС и налога на прибыль, а также пеней и штрафов по сделкам с «фирмами-однодневками». На первый взгляд фабула спора не слишком интересна: суды десятками рассматривают такие дела каждый день. Почему же спор попал в этот список?

Исход спора: Ответ прост: суды отказали в иске, поскольку служба безопасности предприятия, на которую локальными актами была возложена обязанность проверять контрагентов, до заключения договоров

не обнаружила рисков в сотрудничестве со спорными сторонами. Ссылаясь на этот факт, суды посчитали, что директор добросовестно полагался на результаты проверки уполномоченного подразделения, а его действия не выходили за пределы обычного делового риска.

Мораль: система проверки контрагентов на предприятии — хороший способ заблаговременно защитить директора от потенциальных исков об убытках. Тогда ошибки службы безопасности будут зоной ответственности ее самой, а не директора компании.

Дело ПАО АЛРОСА (А58–3718/2020)

Суть спора: Дела по искам акционеров «дочек» о взыскании убытков с материнской компании нечасто встречаются в практике. Одно из крупнейших требований такого рода в 2020 году рассмотрел Арбитражный суд Якутии: миноритарные акционеры ПАО «АЛРОСА-Нюрба» обратились с иском к основному обществу (ПАО АЛРОСА) о взыскании 34,7 млрд руб. убытков.

Поводом для подачи иска послужило решение ПАО АЛРОСА ликвидировать «дочку» и переоформить на себя ее лицензии на пользование участками недр алмазных месторождений. По мнению миноритариев, утрата лицензий существенно уменьшила имущество ликвидируемого дочернего общества, в связи с чем оценочная стоимость имущественных прав на алмазные месторождения является его убытками.

Исход спора: Суд первой инстанции посчитал, что решение акционеров о ликвидации компании и переоформлении лицензий нельзя рассматривать как действие, причиняющее ей убытки. Такое решение является правом акционеров, которые могут руководствоваться любыми целями (в том числе сокращением административных расходов, централизацией управленческих функций и т. д.).

Сейчас дело находится в суде апелляционной инстанции. Если решение будет пересмотрено, дело может стать важным прецедентом, существенно расширяющим возможности акционеров «дочек» крупных холдингов по предъявлению исков о взыскании убытков, реально или якобы причиненных головной компанией.

Дело ООО «РН Ново-сибирскнефтепродукт» (А45–38282/2018)

Суть спора: Когда компания является «дочкой» крупнейшего промышленного гиганта, ей волей-неволей приходится подстраиваться под установленные стандарты группы. Так произошло и в ООО «РН Ново-сибирскнефтепродукт», чей директор перед увольнением был вынужден заключить договоры аренды АЗС по повышенной ставке, чтобы привести их в состояние эксплуатации, установленное правилами материнской компании ПАО «НК „Роснефть“».

Исход спора: Новое руководство ООО «РН Ново-сибирскнефтепродукт» посчитало, что увеличение суммы аренды причинило компании убытки, и предъявило иск к бывшему директору. Суды в иске отказали, разъяснив, что увеличенная сумма аренды покрывала затраты, которые арендодатель понес при проведении на арендуемых АЗС технических работ. Работы, в свою очередь, необходимо было выполнить для соответствия заправочных станций стандартам ПАО «НК „Роснефть“». Сделку также согласовали внутренние службы общества (отдел продаж и финансовый департамент), что подтверждало добросовестность директора.

Таким образом, даже внешне невыгодная для общества сделка может быть признана разумной, если в ее основе лежит простая и понятная бизнес-логика. Данный подход можно распространить на любые схожие кейсы — к примеру, когда компании нужно понести расходы на модернизацию оборудования, чтобы соответствовать услови-

ям крупного тендера, или согласиться на скидку для удержания важного заказчика.

Дело ЗАО «Капитал Ре» (А40–5992/2018)

Одобрение сделки или действий директора другими органами компании не исключает его личной ответственности за убытки — этот тезис известен еще со времен Пленума №62. Суды применяют эту позицию противоречиво, что наглядно подтвердило дело ЗАО «Капитал Ре». **Суть спора:** акционеры ЗАО «Капитал Ре» единогласно одобрили увеличение уставного капитала «дочки» — ООО «РГС Мед-Инвест» — за счет вклада в виде долей в уставном капитале другой «дочки» рыночной стоимостью 659 млн руб. Директор исполнил решение собрания акционеров. В результате ЗАО «Капитал Ре» получило в ООО «РГС Мед-Инвест» миноритарную долю, которая пошла одному из акционеров непропорциональной стоимости вклада.

Исход спора: Директор ссылаясь на то, что его действия были одобрены собранием акционеров и потому не могут считаться экономически необоснованными. Суд первой инстанции эти доводы отклонил, апелляция и кассация признали правоту директора, ВС РФ направил дело на новое рассмотрение, пояснив, что директор вправе не выполнять указания, содержащиеся в решениях акционеров, если это навредит интересам общества.

На новом круге суд первой инстанции удовлетворил требования истца и взыскал с директора более 1 млрд руб. Сейчас дело находится в апелляции. Если апелляционный суд оставит решение без изменения, можно будет суверенностью сказать: каждый директор должен «иметь свою голову на плечах» и, чтобы не стать в перспективе фигурантом дела об убытках, критически оценивать решения других органов общества — даже если они принимались единогласно и предполагали внутригрупповую передачу имущества.

Реабилитация должника на словах и на деле

— реформа —

Законопроект о масштабной реформе в сфере банкротства, разработанный Минэкономикой, вызвал оживленные споры как внутри самих органов власти, так и в юридическом и бизнес-сообществах. Правительство рассчитывает, что поправки будут рассмотрены и приняты Госдумой уже в весеннюю сессию, тем временем список претензий к реформе все пополняется. „Ъ“ обсудил с практикующими юристами плюсы и минусы предлагаемых изменений в институт банкротства в России.

Законопроект, разработанный Минэкономикой по исполнению поручений президента от 5 декабря 2019 года, был призван решить главные проблемы российского банкротства, в частности создать реально работающие процедуры по восстановлению платежеспособности компаний, сделать фигуру арбитражного управляющего более сильной и независимой от должника и кредиторов, усовершенствовать механизм установления цены и продажи активов банкрота на торгах.

Однако представленный в марте 2020 года текст поправок вызвал ожесточенные споры. Со стороны органов власти наиболее заметная критика исходила от государственно-правового управления (ГПУ) президента, которое осенью прошлого года дало свое первое заключение на проект. Документ направили в Минэкономки на доработку, но претензии к поправкам не исчезли и после обновления текста зимой 2021 года. Письма с критикой в адрес министерства посыпались и от непосредственных участников банкротных дел, включая арбитражных управляющих (НСПАУ) и крупный бизнес (ТПП РФ и РСПП).

Февральское заключение ГПУ на доработанный проект снова содержало целый ряд замечаний, указывало на «низкий уровень юридической подготовки» поправок, их внутренние противоречия, неясное содержание норм. Отдельно ГПУ отметило, что тезисы доклада о реформе банкротства, которые первый вице-премьер Андрей Белоусов огласил на со-

вещании с президентом 10 февраля, расходятся с текстом законопроекта. Это, по сути, беспрецедентное замечание спровоцировало новый виток дискуссии в юридических и околовластных кругах.

Пока споры вокруг законопроекта продолжают, «Ъ» решил выяснить у юристов, практикующих в сфере банкротства, что они думают о предлагаемой реформе.

Дмитрий Якушев, адвокат АБ «Андрей Городисский и партнеры»:

— В законопроекте предлагается отменить сразу три банкротные процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление и внешнее управление, что является, на мой взгляд, очень прогрессивным решением. Процедура реструктуризации, которую проект предлагает ввести в качестве реабилитационной, успешно применяется с 2015 года в банкротстве граждан. Преимущество этого подхода в том, что независимо от воли кредиторов должнику дается шанс спасти бизнес под контролем суда. Таким образом, будет лучше соблюдать баланс интересов, так как сегодня должник из-за давления кредиторов практически лишен возможности восстановить платежеспособность.

Из предлагаемых поправок больше сомнения вызывает предложение ввести балльную систему оценки эффективности арбитражных управляющих. Ключевыми оценками эффективности являются процент погашения требований кредиторов и цена реализации имущества, однако эти факторы зачастую не зависят от управляющих, особенно с учетом того, что большинство должников входят в банкротство без активов. В связи с этим на данный момент я сомневаюсь, что балльная система оценки управляющих будет достоверно отражать уровень их компетентности и добросовестности.

Валерия Тихонова, юрист банкротного направления юридической фирмы VEGAS LEX:

— Если бы к законопроектам нужно было выбирать эпиграф, то самым уместным к предлагаемым Минэко-

номразвития изменениям, кажется, было бы изречение «Благими намерениями вымощена дорога в ад».

Наиболее спорная из предлагаемых поправок — это введение балльной системы выбора арбитражных управляющих. Предлагаемые новшества имеющихся проблем не решат и породят при этом новые. Управляющие больше будут заботиться о получении баллов, позволяющих оставаться в профессии и назначаться на процедуры, чем о добросовестном пополнении конкурсной массы. В результате и так критично низкий процент удовлетворения требований незадолговых кредиторов грозит упасть еще ниже.

Понятно также стремление снизить нагрузку на суды, переложив обязанность по рассмотрению обоснованности требований кредиторов на арбитражных управляющих. Однако учитывая, насколько в настоящее время компрометировано сообщество управляющих, возможность обеспечения независимости и беспристрастности при оценке требований вызывает большие сомнения. В итоге мы можем получить «задвоение»: процесса установления требований кредиторов, когда сначала их рассматривает управляющий, а затем еще и на основании поступающих заявлений о неоснованности принятого решения.

В принципе именно это и характеризует законопроект: обоснованная и давно назревшая необходимость реформировать институт банкротства упакована в недоработанность предлагаемых изменений. Что-то чересчур усложнено (как выбор управляющего), что-то будет функционировать непонятно как.

Антон Красников, партнер юридической компании «Сотби»:

— Поправки носят столь масштабный характер, что по праву могут именоваться новым законом о банкротстве, который, как мне представляется, больше соответствует общественным ожиданиям и экономической ситуации. Впрочем, пока остаются вопросы: приведут ли эти поправки к качественному изменению института банкротства? Возрастет ли благодаря планируемым мерам количество случаев восстано-

вления платежеспособности должника и будет ли обеспечено более профессиональное ведение процедуры, результатом которой должно стать увеличение процента удовлетворенных требований кредиторов? Будет ли соблюден баланс интересов должников и кредиторов, а также общественный интерес?

Почти все предлагаемые изменения вызывают двойственные эмоции. Ответственность для арбитражных управляющих за неэффективную работу, расширение круга их обязанностей и перевод вознаграждения, по сути, из оплаты за процесс (ежемесячно), в оплату за результат (единоразово в фиксированном размере) вроде бы простиमुлируют не затягивать процедуры. Но на плечах управляющих лежит огромный объем работы и ответственность уже сейчас, а вознаграждение бывает крайне скромным. Дальнейшее ужесточение ответственности, обязанность самостоятельно рассматривать требования кредиторов, возрастающая стоимость страхования ответственности, случайный выбор и многократное увеличение технической работы как предлагаемые гарантии независимости управляющих могут существенно уменьшить количество желающих этим заниматься, а также «вымыть» действующих профессионалов, что в конечном итоге обернется проблемой для рынка.

На мой взгляд, закон о банкротстве больше нуждается в систематизации правовых норм, выработке единых подходов и устоявшихся подходов, уменьшении количества технической и дублирующей работы, автоматизации и оптимизации административных этапов процедуры.

Эдуард Олевинский, руководитель правового бюро «Олевинский, Буюки и партнеры»:

— Забавно, притом что законопроект разработан Минэкономразвития, самая большая проблема как раз в его экономике. Так, общая сумма вознаграждения управляющих сегодня составляет 5 млрд руб. в год, как минимум 2,2 млрд руб. из них — фиксированная часть. При этом расходы управляющих только на поддержание их статуса составляют от

1,5 млрд руб. в год (членские взносы в СРО, страховка, налоги, повышение квалификации).

Несмотря на то что страхование ответственности управляющих носит формальный характер, деградировало и толком не работает, проект предлагает вдвое увеличить минимальную страховую сумму, что повысит расходы до 2–2,5 млрд руб. При сохранении требования застраховаться на 20% от балансовой стоимости активов управляющим только на это потребуется порядка 10 млрд руб. ежегодно. Между тем фиксированная часть вознаграждения должна уменьшиться в несколько раз и составит около 430 млн руб. Все это приведет к оттоку людей из профессии, доходы управляющих уйдут в тень, как следствие, услуги в этой области станут дороже, а качество — хуже. Проведение процедур без активов станет затруднительным и потребует очередное изменение закона.

Законопроект не отличается последовательностью и в вопросе выбора управляющего. Для конкурсного производства предлагается случайный выбор управляющего, а в реструктуризации долгов его выбирает собрание кредиторов. Мы все уже знаем, к чему приводит такое «окно возможностей»: упрощенная процедура банкротства ликвидированного должника потому и популярна, что позволяет исключить наблюдение, а вместе с ним собрание кредиторов по выбору управляющего. Легко предположить, что процедуре реструктуризации долгов будут вводить вовсе не для прироста стоимости чистых активов должника, а для получения контроля над должником.

К достоинствам законопроекта я бы отнес учет мнения аффилированных кредиторов в некоторых вопросах и расширение способов реализации конкурсной массы.

Максим Степанчук, партнер коллегии адвокатов «Делькредере»:

— Необходимость внесения концептуальных изменений в закон назрела давно, и часть этих изменений касается субординации требований кредиторов, аффилированных

с должником. Законопроект закрепляет модель, предложенную в практике Верховного суда РФ, а именно субординацию требований из кризисного финансирования.

Данные положения, на мой взгляд, не могут обеспечить финансовую стабильность участников оборота с учетом перманентного кризиса в экономике. Почему? Финансирование является кризисным, если оно предоставлено после возникновения обязанности должника обратиться в суд с заявлением о признании его банкротом. Обязанность должника инициировать свое банкротство возникает, как только он обнаружит неспособность погасить какие-либо требования кредиторов за счет имеющихся у него денежных средств (п. 1 ст. 9 закона о банкротстве). Но действующий закон не учитывает возможность наличия у должника ликвидного имущества, которое может быть реализовано, или то, что «кассовый разрыв» может иметь временный характер. Таким образом, привязка обязанности должника инициировать банкротство, как только ему не хватило буквально одного рубля для погашения долгов (вне зависимости от продолжительности такого состояния), неадекватна экономическим реалиям большинства хозяйствующих субъектов.

Следовательно, не может быть признана адекватной субординация тех требований, которые возникли из финансирования должника после момента, определенного в п. 1 ст. 9 Закона о банкротстве. В связи с этим модель субординации требований требует концептуального изменения подхода к обязанности должника по инициированию собственного банкротства. Представляется, что критерием такой обязанности должно быть только объективное банкротство должника (превышение объема денежных обязательств над активами).

Дмитрий Базаров, партнер юридической фирмы BGP Litigation:

— Озабоченность вызывает регулирование законопроектом уступки прав требования на применении последствий недействительности сделок.

юридический бизнес

«Право сужается, как шагреновая кожа»

Производство электроэнергии из возобновляемых источников набирает обороты, и адвокатское бюро (АБ) «Казаков и партнеры» было одним из первых, кому удалось поработать с этим направлением на российском рынке. Сегодня в клиентском портфеле бюро — крупнейший газодобывающий холдинг, энергетические компании СИБУР, МОЭК, СУЭК и другие. О том, как зеленая энергетика и сжатие рынков традиционного топлива скажутся на экономике России, выигранных делах на 100 млрд руб. и влиянии цифровизации на привычное право, Ъ поговорил с управляющим партнером бюро **Дмитрием Казаковым**.

— от первого лица —

— О PR-стратегии АБ «Казаков и партнеры» можно сказать **средко, но метко**. **Ваша медийная активность очень дозирована, но в последнее время вы стали чаще появляться в публичном поле. Почему?** — Да, достаточно долгое время нас не было среди номинантов премий или в обзорах СМИ, что не мешало нам наращивать клиентскую базу. Хочется думать, что мы юридическая фирма, которую клиенты выбрали сами, в обход общепринятых институтов и иерархий. Сейчас пришло время, когда оставаться закрытыми технологически невозможно, да и нам захотелось атрибутов публичности. Ведь функционирование рынка электроэнергии и мощности с точки зрения закона — особенно в отношении крупных клиентов — включает в себя вопросы антимонопольного, налогового права, эксплуатации объектов инфраструктуры. И потенциал, который мы за годы нарабатывали в этих практиках, может быть успешно реализован и в других отраслях бизнеса.

— **Расскажите, пожалуйста, о точке отсчета. Как все начиналось и что привело вас в юриспруденцию?** — Обостренное чувство справедливости. У юриспруденции есть предназначение, сверхзадача, которая связана с категорией Правды и в центре которой Человек. Я хотел помогать людям, как и мои коллеги Андрей Трушин и Михаил Фоменков, с которыми мы начинали. Мне очень повезло: в 1993 году по счастливой случайности я встретил единомышленников, мы работаем вместе уже четверть века и прекрасно дополняем друг друга.

— **Были ли на этапе создания фирмы какой-то план или алгоритм, которого вы собирались придерживаться, чтобы прийти к сегодняшним позициям? Или вы работали по наитию?** — Отчасти нам повезло, потому что мы ступили на юридическое поприще «на сломе эпох»: в законодательстве грянула революция, сменился правопорядок, появились новые законы — о собственности, предпринимательстве, аренде, и в вузах мы уже учились по ним. А вот опытным адвокатом, уже тогда имевшим огромный стаж, пришлось туго — возникающие новации они воспринимали с трудом. И когда мы, молодые и бестрашные, встречались в судах с этой маститой когортой, мы чувствовали себя прекраснo — и в каком-то смысле имели преимущество — у нас не было зашоренности. Это было легко, это делалось азартно, как и все, что на самом деле является подлинным призванием. Конечно, мы набили шишек, но успех пришел быстро.

Начинали мы в середине 1990-х с некрупных дел: регистрации прав на московскую недвижимость и разрешения корпоратив-

ных споров, которые возникали уже тогда. Нас быстро заметили — притом что наш «исторический путь» свободен от протекционизма, нас никто никуда не тянул за «красивые глаза». А первый наш большой проект был связан с установлением корпоративного контроля крупной газовой компании над отбившимися от рук «дочками». Когда мы начали решать проблему, выяснилось, что объем работы огромен: предстояло вернуть очень много активов, паев и долей, разошедшихся по разным сделкам. Мы фактически жили в командировках. Я не уверен, что сегодня мы с той же легкостью взялись бы за такой сложный и масштабный проект, но именно благодаря ему стартовал наш отраслевой опыт в энергетике.

В формуле успеха много составляющих, и одна из основных — это кадры. Мы до сих пор стараемся тщательно подходить к подбору и обучению персонала и видим, что те люди, что работали у нас и по каким-то причинам пошли дальше — как в юридической профессии, так и в бизнесе или квазигосударственных структурах, достигли на новых должностях высоких результатов. И мы взаимодействуем до сих пор.

Иногда я слышу мнения, что лица, которые ушли от нас к нашему якорному клиенту и заняли там серьезные позиции, как-то способны бюро в продвижении на рынке. Безусловно, мы поддерживаем деловые отношения, но, когда они выступают заказчиками (а заказы мы получаем на общих основаниях), спрос с нас гораздо жестче, и мне часто припоминают стандарты, которые я сам устанавливал в бюро: «Работа должна быть сделана не просто хорошо, а безупречно, точно в сроки, и клиенту желательно предоставить несколько вариантов решения».

— **Какие дела в вашей практике были самыми «громкими»?** — С направлением зеленой энергетики, которое сейчас набирает силу, мы столкнулись одними из первых — в деле 2014 года по Киотскому протоколу; это наша своеобразная визитная карточка.

Для решения проблемы глобального потепления Киото в декабре 1997 года (как дополнение к Рамочной конвенции ООН об изменении климата) был принят Киотский протокол, обязывающий развитые страны и страны с переходной экономикой сократить выбросы парниковых газов. Основной эмитент этих газов США были главным инициатором протокола, однако его участником так и не стали.

Если описывать технологию простым языком, вредные выбросы сокращались, в частности, при «повышении» изоляции трубопроводов. И в 2014 году в России появились некие лица, которые предъявили кипу заключенных с облгазами контрактов, похожих на инвестиционные: мол, они прове-



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АБ «КАЗАКОВ И ПАРТНЕРЫ»

дуют работы по изоляции стоимостью миллиарды рублей и получают за них квоты на выбросы, которые они могли выгодно продать в Европу на соответствующем рынке. Чуть позже выяснилось, что под контракты заложен ряд «стратегических» активов газового холдинга, а стоящий за всем этим бенефициар-инвестор связан с властями США — отсюда, пока шли разбирательства, приходили письма с требованиями прекратить выкручивать руки американским инвесторам, иначе последуют санкции. По сути, это была крупная афера: какие-то работы велись, но далеко не в заявленных миллиардных объемах.

К слову, если планируемая трансформация традиционной энергетики в зеленую начнет воплощаться в реальность, то, по моему мнению, это нанесет колоссальный удар по энергоемкой экономике России. К примеру, сейчас мы занимаемся банкротством угольного холдинга и видим, насколько неблагоприятно такой «переход» сказывается на угольной отрасли: многие предприятия просели, а активы заметно обесценились.

— **Есть какие-то проекты, которые вы никогда не возьмете по идеологическим соображениям?** — Те, где мы честно не видим возможности помочь клиенту в правовом поле.

— **За минувший год количество уголовных дел, фигурантами которых являются топ-менеджеры энергетических компаний, резко возросло. Как вы считаете, с чем это связано? И каковы возможные последствия для отрасли, может ли такая тенденция свидетельствовать о грядущем изменении расстановки сил на энергетическом рынке?** — Я бы не сказал, что в энергетической отрасли есть подобная специфика. В крупном бизнесе — там, где можно придаться к вопросу ценообразования или недобросовестной конкуренции на торгах, — эти риски присутствуют всегда. Составы, по которым

привлекают представителей отрасли, также в основном стандартные: хищение, мошенничество, злоупотребление полномочиями, присвоение, уклонение от уплаты налогов.

— **А существуют ли общие принципы управления уголовно-правовыми рисками компаний ТЭКа? Расскажите, пожалуйста, о «дорожной карте» для первого лица компании — как выстроить защиту от возбуждения уголовного дела?** — С некоторых пор мы не даем таких рекомендаций и стараемся избегать «дорожных карт», поскольку невозможно предугадать наперед, откуда «прилетит». В этом смысле мы занимаем реактивную позицию и реагируем на уже возникшую ситуацию.

В качестве примера приведу историю с компанией — крупным поставщиком газа в одном из сложных южных регионов. Руководители в ней меняются довольно часто — в среднем через год-два, и один из недавних, особенно бескомпромиссный, решил бороться с неплатежами. Серьезно взялся за дело, добился первых успехов — и в итоге ему вменили мошенничество, связанное с неуплатой налогов. А основанием послужило якобы его желание оказаться на хорошем счету у начальства, и эта формулировка даже дошла до суда. Какую «дорожную карту» можно нарисовать в таком случае?

— **Говоря об энергетике, нельзя не коснуться темы пандемии. Она усугубила положение углеводородной отрасли, которая и раньше испытывала давление из-за конкуренции со стороны возобновляемой энергетики, помимо этого правительство ужесточило требования в отношении выбросов, загрязняющих атмосферу. Поскольку компании энергетической отрасли и их менеджмент — ваши основные клиенты (80%), а проекты в области энергетики и природных ресурсов генерируют более половины выручки, вы хорошо знаете этот рынок. Ваш прогноз: с какими правовыми ри-**

сками компаниям ТЭКа придется столкнуться в течение года? И есть ли какие-то вопросы в отраслевом законодательстве, которые еще не урегулированы?

— Традиционно ориентированный сектор может испытать дополнительное давление от попыток частично перестроить его на зеленые «рельсы». Никуда не исчезли и экономические риски, связанные с пандемией COVID-19 и возможным давлением Запада.

Что касается правовой среды, то она недостаточно сформирована. В числе первоочередных задач, стоящих перед государством, — газификация российских регионов. Однако бывают случаи, когда протяженный объект невозможно идентифицировать, поскольку правоустанавливающие документы на него частично утеряны или имеют дефекты. При этом четких инструкций по вопросам оформления газо- и трубопроводов, постановки полос отвода под ними на учет в Росреестре законодательство не содержит.

Отдельный огромный пласт — правовой режим особо охраняемых природных территорий: до сих пор не понятны пределы, в которых их можно использовать, а законы по теме довольно мутные.

— **Будет ли расти спрос на юристов со специализацией в сфере энергетики?** — На хороший — да. Кстати, сегодня мы наблюдаем любопытную тенденцию, связанную с цифровизацией: возникают новые цифровые алгоритмы регулирования, и право сужается, как шагреновая кожа. Можно возразить, что право — это тоже алгоритм, но общество воспринимает его как справедливую и осознанную необходимость. А идущие ему на смену экспериментальные правовые режимы, которые управляются частными алгоритмами, — это монополия невиданных доселе масштабов. В моем понимании все идет к тому, что условный чиновник будет принимать решение, не задумываясь над смыслом задачи, а просто нажимая нужную кнопку.

Это сильно отличается от того способа, каким мы, представители «старой» формации, принимали решение по юридическому делу: сначала ты выносишь собственное суждение, потом изучаешь законы, кодексы, отраслевую литературу и корректируешь свои выводы. Затем советуешься с коллегами, преподавателем или научным авторитетом. И желательно, хотя и не всегда возможно, поговорить с правоприменителем для уточнения его позиции по вопросу.

У молодых сотрудников, которые приходят к нам работать, уже другое, «айтишное» мышление — они легче адаптируются к новой цифровой реальности. Возможно, на их фоне мы иногда выглядим такими же «ретроградами», как и наши предшественники.

— **Какова стратегия поведения АБ «Казаков и партнеры» в 2021 году?** — Мы планируем «наращивать» кадры и развивать традиционные направления: помимо энергетического, банкротного, налогового или уголовного права наши сотрудники отличаются высочайшей квалификацией и в инвестиционном и конкурентном праве. Так, в декабре 2020 года мы защитили интересы ПАО «Газпром» в крупном деле о закупке труб большого диаметра на 100 млрд руб. Весь объем был распределен среди пяти победителей, проигравшие компании пожаловались в ФАС, которая решила, что торги проводились незаконно. Однако команда АБ «Казаков и партнеры» добилась признания актов антимонопольного ведомства недействительными в судебном порядке, и благодаря этому просрочки строительства магистральных энергетических систем удалось избежать.

Англия не прощает ошибок

Реабилитация должника на словах и на деле

— сегмент рынка —

С13 К примеру, несколько бизнесменов обсуждали изначальные условия сделки на личных встречах, а итоговые документы подписали не связанные с ними иностранные компании. Спрятаться за корпоративной вуалью получится не всегда: слова и действия участников встреч могут стать фактической базой для отдельного, не связанного с зарубежными фирмами спора в иностранном суде.

Вторая категория: договоренности плохо задокументированы. Представим, что есть некая бумага, составленная на английском языке и по английскому праву, но она не отражает всех достигнутых соглашений и при толковании ее по английскому праву дает неожиданный для сторон результат. К примеру, документ не содержит «магических заклинаний» в виде тех или иных положений, которые, согласно прецедентам, нужно было включить в него для достижения нужных целей. Например, в одном из наших дел клиент решил реализовать штрафной опцион лишь для того, чтобы обнаружить, что в нем не упомянута юрисдикция и нарушены другие формальные требования, обязательные для этой категории документов.

В третьем случае договоренности верно оформлены по английскому праву, но это лишь часть общей картины, и где-то существует русское соглашение о намерениях, не покрытое английским правом и способное существенно изменить первоначаль-



Жанна Томашевская

альный смысл обязательств. Такое соглашение в зависимости от содержания английских документов может как помочь, так и навредить сторонам процесса.

Четвертый вариант подразумевает, что проблем с английским правом нет, а договоренности покрывают все аспекты сделки. Загвоздка в другом: участники спора — «пустые» технические компании, поэтому механизм исполнения решения в отношении бенефициара или держателя активов отсутствует. В этом случае нужно шире смотреть на отношения сторон и искать такие основания для иска, которые позволят привлечь к ответственности конечных владельцев и заморозить активы на период разбирательства.

Стратегия мягкой силы

Ключевой критерий успеха в трансграничных конфликтах — формирование стратегического штаба под началом юристов, которые могут управлять конфликтом во многих юрисдикциях и предлагать неожиданные для локальных юристов решения.

В одном из наших недавних дел команда юристов доверителя намеревалась подать на Британских Виргинских Островах один иск, а после подключения нашего штаба, уже в Сингапуре, заявила другой — и спор завершился в пользу клиента. В другой ситуации иск уже был подан в Сингапуре, но спустя полгода разбирательств команда местных юристов не смогла заморозить активы противоположной стороны. Подключившись к проекту, мы предложили им план, основанный на английском опыте. В итоге активы были заморозены, а дело пополнило местный обзор судебных прецедентов.

Другая функция штаба — ведение переговоров и завершение конфликта через мировое соглашение на выгодных для клиента условиях. Поскольку представителям штаба не важно, каким образом — по итогу переговоров или в результате долгой битвы за активы — их клиент получит компенсацию, они могут использовать очень широкую палитру средств. В нашей практике многие споры завершаются мировым соглашением, поскольку стратегия «мягкой силы» часто приносит быстрые плоды.

— реформа —

С14 Согласно проекту, такие права требования могут быть выставлены на торги, но возможность их уступки вызывает вопросы. По общему правилу при недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по ней, а в случае невозможности вернуть в натуре возмещать его стоимость (п. 2 ст. 167 ГК РФ). Не совсем ясно, как при уступке прав требований эта норма будет соблюдена, ведь все полученное перейдет к цессионарию, а не к стороне недействительной сделки. На наш взгляд, такая уступка может противоречить существу реституции.

Также законопроектом вводится новый механизм проведения торгов по продаже имущества должника — так называемый голландский аукцион, который состоит из двух этапов. На первом этапе торги идут на повышение, а если предложений о цене не поступит, то цена будет снижаться до поступления первого предложения. В целом введение «голландского аукциона» следует оценить положительно. Сейчас подавляющее большинство первых и повторных торгов признаются несостоявшимися, так как потенциальные покупатели ждут возможности купить имущество дешевле на стадии публичного предложения. Голландский аукци-

он» позволит снизить издержки на проведение дополнительных этапов и реализовать имущество как можно быстрее. Кроме того, он сохранит и все плюсы торгов на повышение — имущество также может быть продано и за цену выше начальной в рамках первого этапа.

Валерий Зинченко, старший партнер коллегии адвокатов Rep & Paper: — Одной из самых спорных и дискутируемых новелл является возможность арбитражных управляющих рассматривать обоснованность требований кредитора и устанавливать их в реестр должника вне рамок судебной процедуры, как это предусмотрено сейчас. Декларация разработчиками благих целей таких изменений не снимает серьезных опасений о росте злоупотреблений. Остальным кредиторам и иным участникам дела о банкротстве при такой системе будет сложнее защитить свои права, невзирая на публикацию информации.

Эти опасения могут быть проиллюстрированы порядком рассмотрения требований в делах о банкротстве кредитных организаций, для которых подобный порядок применяется уже давно. Указанная важная процедура формирования реестра требований кредиторов может стать закрытой, без должного обоснования решения о включении

или невключения требований в реестр при возрастающей роли управляющего. При этом иным кредиторам предоставляется очень сжатая по времени возможность заявить свои возражения на опубликованное арбитражным управляющим решение по результатам рассмотрения требований.

Важной и спорной новеллой представляется новый порядок назначения арбитражного управляющего — случайным образом на основе рейтинга. Однако рейтингование и предусматривающие его механизмы могут быть подвержены влиянию. Складывается ощущение, что реформа деятельности управляющих направлена на усложнение контроля над ними со стороны участников дела о банкротстве при одновременном усилении контроля со стороны государства. Однако подобного рода «усложнение» вызывает опасение о чрезмерности такого регулирования, что, вопреки декларируемым целям, приведет к дальнейшему падению их независимости.

Масштабности предлагаемой банкротной «революции» наряду с прогнозируемой лавиной постмораторных ковидных банкротств ставит на текущий год главный вопрос: не приведет ли это к еще более негативным последствиям, чем при действующей редакции закона.

Анна Занина

Review

Запретить без перекоса

Доступ к информации может ограничивать только закон, но иногда суды толкуют его расширительно и блокируют вполне безобидные сайты. О том, что делать в случаях, если иск о признании запрещенной информации в сети Интернет уже подан, владельца ресурса невозможно установить либо сайт вдруг неожиданно заблокирован, рассказывает партнер, руководитель московской судебной арбитражной практики Dentons **Роман Зайцев**.

— практика —

В последнее время значимость сети Интернет и электронных средств коммуникации неуклонно растет во всех сферах общественной жизни. Это касается и электронной торговли: сегодня она переживает взрывной рост, что объективно приводит к увеличению числа судебных споров в этой области. Помимо тех споров, что возникают непосредственно между продавцами и покупателями товаров, продаваемых дистанционным способом, все большую значимость приобретают дела о признании той или иной информации в сети запрещенной. Итоги подобных дел могут затрагивать права и интересы миллионов граждан. Также к нам все чаще обращаются клиенты, которые прочувствовали на себе все особенности работы судов по рассмотрению таких споров. К сожалению, в этой работе иногда встречаются перекосы, обусловленные относительной новизной применимых положений процессуального закона и продолжающейся наработкой практики его применения.

Ст. 3 федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» вслед за Конституцией закрепляет принципы свободы поиска, получения, передачи, производства и распространения информации любым законным способом. Статья также гласит, что возможность ограничения доступа к информации может быть предусмотрена только федеральным законом. На практике суды зачастую расширительно толкуют такие нормы, что может приводить к блокировке довольно безобидных сведений. Так, помимо перечисления конкретных видов информации, доступ к которой должен быть ограничен (сюда, например, относятся сведения, направленные на пропаганду войны, разжигание национальной, расовой или религиозной ненависти и вражды, данные о способах изготовления и исполь-

зования наркотических средств, розничной продаже алкоголя дистанционным способом), закон отдельно устанавливает дополнительные критерии для признания той или иной информации запрещенной по решению суда.

В частности, судебный акт может ограничить доступ к любой информации, за распространение которой предусмотрена уголовная или административная ответственность (ч. 6 ст. 10 ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»). Например, КоАП предусматривает наказание за распространение информации, составляющей кредитную историю, информации о свободных рабочих местах с ограничениями дискриминационного характера, пропаганду потребления закиси азота — соответственно, доступ к такой информации подлежит ограничению. Таким образом, следуя буквальному толкованию закона, запрещенными можно признать сведения, за сам факт распространения которых установлена ответственность. Однако суды часто толкуют закон расширительно и признают запретной информацию о самой деятельности, которая может повлечь, например, административное наказание. В развитие этой логики можно было бы признать запрещенной информацию о движении на автомобиле с превышением скорости, поскольку за него грозит штраф. И на практике действительно возникают курьезы.

В отдельных случаях суды признавали запрещенными объявления о розничной продаже рыбьей икры, ссылаясь на то, что нет доказательств ее законной добычи. До недавнего времени суды массово блокировали информацию о дистанционной продаже БАД, хотя их перечень настолько обширен, что может включать даже безобидный сироп из шиповника. Действительная общественная опасность распространения таких сведений по меньшей мере сомни-



тельна, и их никак нельзя поставить в один ряд с пропагандой войны или религиозной вражды.

Таким образом, дела по искам органов власти, речь в которых идет о признании запрещенной к распространению той или иной информации в сети Интернет, сегодня часто используются для воздействия на дистанционную торговлю и создания препятствий в экономической деятельности. При этом вместо наложения ответственности за сам факт незаконной деятельности предпочитают иногда отдаваться борьбе с информацией о ней — этому немало способствуют процессуальные особенности рассмотрения таких дел, установленные законом. Последствия такого перекоса иногда ощущают на себе крупнейшие игроки интернет-торговли с огромной аудиторией.

Дела о признании сетевой информации запрещенной к распространению сегодня рассматривают суды общей юрисдикции в порядке новой главы 27.1 Кодекса административного судопроизводства, которая посвящена именно таким спорам. Эта глава устанавливает ряд особенностей процедуры их рассмотрения, в результате чего инициировать споры становится довольно просто, и позволяет формировать благоприятную статистику выигранных судебных дел без особых трудозатрат. Такие особенности

полностью оправданны, когда речь идет об ограничении доступа к подпольным противоправным сайтам: суды совершенно справедливо блокируют их в ускоренном порядке. Но, к сожалению, иногда проблемы возникали и у известных ресурсов, которые сложно заподозрить в теневой деятельности.

С административным искомвым заявлением о признании информации запрещенной к распространению вправе обратиться прокурор, а также иные лица, наделенные соответствующими полномочиями. Такие иски часто предъявляет Роспотребнадзор, когда усматривает нарушения при реализации через интернет той или иной продукции. В качестве административного ответчика привлекают Роскомнадзор, на который и ложится обязанность исполнить решение суда о блокировке доступа к информации, признанной запрещенной к распространению.

Важно, что в силу закона такой административный иск может подаваться в районный суд как по адресу административного ответчика, так и по адресу истца. Поскольку иск может заявить прокуратура любого региона, а в качестве ответчика привлекаются региональные структуры Роскомнадзора, дело о признании информации запрещенной на конкретном сайте может быть рассмотрено в любом районном суде стра-

ны. Иногда это приводит к тому, что решения по тождественным искам в отношении одних и тех же сайтов и страниц выносятся судами сразу нескольких регионов — нам неоднократно приходилось сталкиваться с этим на практике.

Кроме того, закон предусматривает правило (ч. 1 ст. 265.3 КАС РФ): в случае установления лица, действия которого послужили поводом для подачи иска о признании информации запрещенной, суд привлекает его к участию в деле в качестве административного ответчика. Очевидно, что здесь предусмотрено некое исключение из общего принципа, который запрещает выносить судебное решение, затрагивающее права и обязанности конкретного лица, без привлечения его к участию в деле. Когда речь идет об установлении владельцев интернет-сайтов, которые, занимаясь противоправной деятельностью, могут сознательно скрываться, применение такого исключения полностью оправдано. Иной подход делал бы рассмотрение многих подобных дел невозможным. В то же время наличие этой нормы иногда приводит к злоупотреблениям, и владельцы сайта не привлекаются к делу, даже когда сложности с их выявлением нет.

Усугубляет ситуацию по таким спорам, во-первых, пассивное поведение органов Роскомнадзора, которые нередко не являются в заседании и никак не обозначают свою позицию по делу, а во-вторых, обязанность немедленного исполнения решений по искам о признании информации запрещенной. В результате владельцы сайта могут узнать о том, что информация на нем заблокирована по решению суда, уже по факту ограничения доступа к ресурсу. Прояснить ситуацию позволяет обращение к реестру Роскомнадзора: там можно найти ссылку на судебный акт, послуживший основанием для блокировки. Помимо прочего само признание информации запрещенной может происходить без учета специфики трансграничной торговли, при которой интернет-товары заказываются на одном ресурсе покупателями из различных стран (а в них регулирование в части требований к продукции может существенно отличаться).

Если обобщить, то ситуация с рассмотрением дел о блокировке информации иногда выглядит так: один орган власти (прокурор или Роспотребнадзор) обращается с иском к другому органу власти (Роскомнадзор) о признании запрещенной той или иной информации на сайте. В искомом заявлении отмечается, что

установить владельца сайта нельзя, в том числе потому, что он находится за границей. В подтверждение прикладывается, например, распечатка поисковой страницы сервиса регистратора доменных имен, не предназначенного для установления администратора домена в данном случае.

Встречаются и более экзотические иллюстрации, например иск транспортного прокурора о признании запрещенной информации о продаже немецкого спортивного питания: в нем обоснованием невозможности установить владельца сайта служила ссылка на поручение прокурора осуществить его поиск линейному отделу МВД на транспорте. Рапорт этого отдела в дальнейшем используется для обоснования невозможности установить владельца домена уровня (*.com).

В итоге владелец сайта не привлекается к участию в деле, даже если информация о нем указана на первой странице самого сайта, а привлеченный в качестве ответчика Роскомнадзор не возражает против удовлетворения иска либо попросту игнорирует слушания. В результате суд удовлетворяет иск, а владелец интернет-ресурса узнает об этом по факту блокировки сайта и уже после того, как срок на обжалование решения истек. Приведенный пример не является единичным: нам приходилось часто сталкиваться с похожими ситуациями. И выше рассмотрены далеко не все проблемы, которые на практике возникают при рассмотрении таких дел.

Конечно, обозначенные перекосы судебной практики и вызванные этим проблемы имеют правовые решения. Стоит отдать должное апелляционным судам, которые не игнорируют факты уклонения от проверки реальной возможности установления владельца сайта и отменяют решения по жалобам не привлеченных к делу владельцев. Но все это требует немалых усилий и временных затрат. С учетом того что значимость дел об ограничении доступа к информации в интернете растет, соответствующие положения КАС РФ требуют официальных разъяснений. Например, за содействием в проверке возможности установления владельца сайта суды уже на стадии подготовки дела к разбирательству могли бы обращаться к органам Роскомнадзора, которые привлекаются в качестве ответчика. Вещь необходимая процессуальный инструментарий для этого есть. Одна эта мера позволила бы заметно снизить в будущем число подобных судебных ошибок.

Юридический бизнес

Год, которого не было

— итоги —

«Признательность коллег была огромной, и это дало нам огромную энергию», — рассказывает советник по правовым вопросам по России, странам СНГ и Турции Mars Wrigley, член совета директоров, член ассоциации НПОКЮР Наталья Козлова.

Из дополнительных плюсов: переход юристов на удаленную работу также позволил быстро оценить вклад каждого в общий рабочий котел, выявил белые пятна и слабые звенья в процессах, которые раньше ровным слоем размазывались по общей эффективности или проходили незамеченными. Кроме того, пандемийное время отчетливо высветило необходимость оперативного согласования документов независимо от того, в какой точке мира находится рецензент. Юлия Агафонова, директор по правовым вопросам группы «Благот», член ассоциации НПОКЮР, рассказала, что во время локдауна ее компания запустила работу по быстрому внедрению электронного документооборота и это дало потрясающий эффект: «Мы на 70% разгрузили бумажный архив, установили новые правила по соблюдению внутренней дисциплины, и теперь документы не гуляют неделями по кабинетам согласующих лиц, а буквально за один-три дня проходят все стадии согласований, и мы получаем готовый к работе материал».

Не обошлось и без минусов: далеко не все сотрудники оказались способны к самоорганизации, а невозможность контролировать их работу в режиме реального времени понизила трудовую дисциплину. «Постоянные коммуникации через Zoom, Teams или WA привели к снижению уровня

наших вербальных связей, что в конечном итоге повлияло на качество восприятия коллегами тех или иных задач», — отмечает Андрей Макаров, директор юридического департамента ООО «Юлливей энд Ко Интернешнл», член ассоциации НПОКЮР.

Сегодня, несмотря на частичное снятие ограничений, во многих юридических фирмах действует так называемый гибридный режим работы. Он означает, что часть сотрудников продолжает трудиться удаленно, сохраняя при этом возможность посещать офис по определенным дням. Такой подход давно практикуется в МКА «Князев и партнеры», чей председатель Андрей Князев не приветствует работу «от звонка до звонка». А подход АБ ЕПЛАМ, в котором организовали массовую добровольную вакцинацию и общее количество сотрудников с иммунитетом превысило 70%, «позволил уже вернуться в офисы, соблюдая при этом санитарно-эпидемиологические правила», отмечает Дмитрий Афанасьев.

«Можно говорить о том, что грань между рабочим и личным графиком в определенной степени стерлась. И, по всей видимости, этот тренд останется с нами надолго», — резюмирует партнер, соруководитель российской корпоративной практики Allen & Overy Булат Жамбалимбуев.

«Помогайте судам бескорыстно — за это больше платят»

В условиях постоянной неопределенности важно уметь правильно определять стратегию. В большинстве опрошенных „Б“ юридических фирм за нее отвечают партнеры — именно они, по мнению управляющего партнера Kulik & Partners Law.

Economics Ярослава Кулика, как ничто другой способны чувствовать приближение перемен, предугадывать и формировать тренды в юридической практике.

Дмитрий Базаров, адвокат, партнер BGP Litigation, убежден, что такую непростую задачу нельзя взыскать на плечи одного человека — как минимум потому, что события рынка необходимо точно оценивать в разрезе клиентов, конкурентов и портфеля предлагаемых продуктов. И даже если управленческая отчетность и портфельная аналитика будут выстроены идеально, только партнеры смогут сложить происходящее в единое целое и принять правильное решение. Кроме того, в стратегии важен консенсус. «Необходимо, чтобы взгляды на нее разделялись и принимались командой партнеров, а в идеале — всей фирмой», — говорит господин Базаров.

Поэтому крупные компании чаще решают вопрос коллегиально: за стратегию отвечает партнерский комитет, который обсуждает перспективы дальнейшего развития на стратегических сессиях.

В АБ ЕПЛАМ, например, на время пандемии и карантина для эффективной координации действий и принятия решений в сложившихся условиях был создан специальный Штаб из наиболее подготовленных партнеров и членов администрации, который показал свою эффективность.

Пожолая ситуация сложилась в ART DE LEX, где каждый из партнеров готовил планы по своему отраслевому направлению, а затем общая стратегия утверждалась на партнерских сессиях, к деятельности которых привлекались внешние специ-

алисты в области BD и PR. В КА «Делькредере» план развития бизнеса также утверждается на общем собрании, однако разрабатывает его отдельный партнер (СЕО). Эта необычная для юридической компании должность, по словам Андрея Тимчука, появилась в коллегии еще в 2019 году.

В коллегии адвокатов «Регионсервис» за общую стратегию отвечает ее председатель Денис Рыбаков, а руководитель московского офиса Евгения Червец координирует работу региональных подразделений совместно с директором по стратегическому развитию. «При его поддержке мы занимаемся не только маркетингом и укреплением отношений с клиентами, но и уделяем большое внимание внутренним вопросам: совершенствованию и оптимизации рабочих процессов, повышению уровня клиентского сервиса, усилению команды», — говорит Евгения Червец.

Расстановку приоритетов чаще всего выглядит так: во главу угла ставятся жесткий контроль роста операционных затрат и усилия по повышению эффективности работы команды. Не менее важно сохранить основных сотрудников и системных клиентов. Следующая задача — поиск новых направлений, клиентов, продуктов и подхода к ценообразованию. В КА «Ковалев, Тугуши и партнеры» эти вопросы обсуждают совместно с финансистами, сотрудниками подразделений HR и маркетинга, делится опытом управляющий партнер Сергей Ковалев.

Стратегия АБ «Бартолиус», за которую отвечает управляющий партнер Юлий Тай, по его словам, проста: доверителям следует помогать, исповедуя все этические правила адвокату-

ры и соблюдая высочайшие профессиональные стандарты. «Как писал классик, „помогайте людям бескорыстно — за это больше платят“. И больше ценят», — добавляет он.

На маркетинг не покусываются

В отношении к маркетингу юристы делятся на два лагеря: одни не верят в него совсем, другие в 2021 году планируют увеличивать соответствующие бюджеты. Председатель Комитета партнеров АБ ЕПЛАМ Дмитрий Афанасьев считает, что ресурсы и глубокая экспертиза играют в решении клиентских проблем ключевую роль.

Дмитрий Магона считает, что задача маркетинга в кризисное время заключается в поиске верных средств, чтобы донести до клиента объективную и полезную информацию о его проблемах и способах их решения, а затем представить своевременную экспертизу.

Евгения Червец полагает, что неверно видеть в маркетинге лишь функцию по работе с мероприятиями и рейтингами, поскольку его основная задача — реагировать на вызовы и потребности рынка, помогая партнерам и юристам эффективно расходовать ресурсы на развитие практик. «На мой взгляд, преимущество будут иметь те маркетинговые команды, которые имеют CRM и ежедневно оценивают свою деятельность», — считает госпожа Червец.

«Патентус» и Land Law Firm сохраняют бюджет на уровне прошлого года, но перераспределят его структуру, повысив расходы на более перспективные каналы продаж.

Существенно увеличивать бюджеты готовы в «Делькредере», не-

малые расходы запланированы и в Kulik & Partners Law.Economics. «Период роста выручки — подходящее время, чтобы заниматься маркетингом», — уверен Ярослав Кулик.

Полностью реформировали соответствующий отдел в РКТ — набираемые компанией обороты требуют новых подходов, считает Николай Власов. Сейчас подразделения маркетинга и HR общими усилиями повышают привлекательность РКТ как работодателя в кругу квалифицированных банкротных специалистов и талантливых выпускников юридических вузов.

Клиенты поменяли запросы

Для большинства опрошенных компаний 2020 год не принес тектонических сдвигов в клиентском портфеле. А вот структура клиентских запросов заметно изменилась. Дмитрий Афанасьев считает, что запросы бизнеса всегда обусловлены обстановкой в мире и стране: «Продолжение внешнего давления на Россию влечет реструктуризацию российских активов иностранных инвесторов и зарубежных активов российских подсанкционных лиц, усиление регулятивного воздействия на бизнес со стороны российского и иностранных государств ведет к росту регулятивных практик, усиление активности правоохранительных органов в отношении бизнеса способствует росту запросов на услуги уголовной и комплаенс-практик, стрессовые ситуации в банках и компаниях стимулируют рост судебной практики, а стремительное изменение нормативной базы повышает востребованность законодательской практики».

Юридический бизнес

Год, которого не было

— ИТОГИ —

С16 Среди тем, которые сильнее всего интересовали бизнес в прошлом году, юристы называют дела о привлечении к субсидиарной ответственности топ-менеджеров, судебное оспаривание избыточных ограничительных мер на фоне усиленного цифрового контроля, экспертизу в области экологии.

Сергей Ковалев отмечает, что гораздо большее количество проектов теперь осложняется уголовно-правовым элементом — в этом смысле текущий год уверенно следует трендам предыдущего.

И в 2020-м, и в 2021-м востребовано все, что связано с онлайн-рейдой. Это обусловлено не только санитарно-эпидемиологической обстановкой в стране, но и новым законодательством: в 2020 году вступили в силу поправки, позволяющие ограничивать доступ к мобильным приложениям с пиратским контентом. «В онлайн ушло все: сделки, споры. Даже IP due diligence все сильнее фокусируется на цифровом пространстве», — говорит Роман Лукьянов, управляющий партнер Semenov & Pevzner. Спрос на IT и фармо-медицинский консалтинг отметили и в КИАП.

Для РПП минувший год совпал с открытием арбитражной практики и приходом команды юристов под руководством Дмитрия Дякина — все это помогло компании усилить позиции в области разрешения споров, рассказывает Сурен Горцунян. В 2021 году компания также получает довольно много новых запросов в области инфраструктурных проектов. В числе активных отраслей — сельское хозяйство, продукты питания, нефтегаз и машиностроение, технологии и добыча природных ископаемых.

Не приходится скучать и антимонопольным юристам. Традиционная для ART DE LEX антимонопольная практика усилила фокус на цифровой экономике и значительно увеличила объем работы по защите интересов участников цифровых рынков. Другим интересным отраслевым направлением стал международный экономический комплаенс, в рамках которого ART DE LEX структурирует сделки с санкционным элементом, защищает интересы бизнеса при исключении из соответствующих списков или



представляет в судах интересы подсанкционных лиц. Кроме того, компания открыла две новые практики — уголовную и практику интеллектуальной собственности, а также запустила новые продукты — защиту цифрового суверенитета и правовое обеспечение технологий AI).

BGP Litigation в марте 2020 года открыла практику семейного права и пополнила клиентский портфель частными клиентами-HNW1. Фирма также возлагает большие надежды на развитие новой практики здравоохранения и технологий под руководством партнера Александра Панова.

Команда новой фирмы Kulik & Partners Law.Economics, специализирующаяся в сфере антимонопольного права, весь год занималась выстраиванием с нуля операционных процессов. В результате, по словам управляющего партнера Ярослава Кулика, рост клиентской базы составил более 300%. У фирмы было много работы по согласованию сделок с ФАС и вопросам контроля за иностранными инвестициями, по вопросам ценообразования, тарифного регулирования, закупок, экономических заключений, дел об анти-

конкурентных соглашениях, судебных споров с ФАС, большой пласт работы в сфере IP & Antitrust. В 2021 году компания планирует работать над большим числом проектов по разработке антимонопольного комплаенса, в сфере ценообразования и ценовых нарушений.

Весенний локдаун негативно сказался не только на наполняемости бюджета, но и на активности правоохранителей. «Если во втором и частично третьем кварталах 2020 года мы наблюдали полный штиль, то уже начиная с сентября она резко пошла вверх. Особенно пристальное внимание правоохранители уделяют медицинской сфере: с осени прошлого года в этой области усилились проверки», — сообщает адвокат, партнер, руководитель департамента защиты бизнеса МКА «Князев и партнеры» Владимир Китсинг. Также в коллегии стали чаще обращаться участники госзакупок.

В бюро «Андрей Городисский и партнеры» самой востребованной оказалась корпоративная и M&A-практика, делится управляющий партнер Дмитрий Любомудров. Антон Коннов, управляющий парт-

нер Allen & Overly в России, отмечает прорыв сразу в нескольких областях, включая сферу IT-технологий и усиление активности на российском рынке акционерного капитала, в том числе быстро прогрессирующий рост IPO/SPO.

Курс на развитие

Многие компании продолжают искать новые ниши. Юристы КА «Региссервис» развивают новый продукт — экомплаенс, в основу которого лягут критерии устойчивого развития и концепции ESG, а также аналитика рисков в сфере экологического законодательства.

Планируют расширять спектр услуг и в «Сотби» — сохраняя фокус на крупных банкротных проектах, в том числе с трансграничным элементом, компания намерена более активно продвигать свои компетенции в сфере сопровождения инвестиционных проектов частных лиц и сделок с российскими активами.

Юристы Semenov & Pevzner работают над расширением пакета услуг для индустрии видеонг и IT-сектора. Кроме того, компания совершенствует ряд продуктов, связанных с

борьбой против контрафакта, концентрируясь на гибридном решении формата online-offline.

В «Ковалев, Тугуши и партнеры» рассматривают возможность создания уголовной практики и совместно с партнерами по финансовому рынку фонда «плохих долгов».

В «Делькредере» выделяют в отдельную практику новую для российского рынка услугу — исключение лиц из списков Интерпола. Многолетний опыт в сфере морского права компания также планирует развивать в качестве самостоятельного направления.

Но расширяться хотят не все — часть рынка собирается остаться в рамках привычных практик. Несмотря на то что диверсификация видится многим юрфирмам «лакомым» инструментом для выживания, ее эффективность может оказаться обманчивой. «Очень вероятно, что на фоне изменений в спросе на услуги увеличится потребность в консультантах именно с монопрактикой и глубокой экспертизой в выбранной области», — прогнозирует Денис Литвинов.

«Пока будем наблюдать за формированием устойчивых трендов, а не бежать за хайп-инициативами, которые через полгода-год могут исчезнуть так же быстро, как и появились», — говорит Андрей Корельский.

Нестабильная доходность

Доходы по рынку представляются юристам неравномерными: часть компаний демонстрирует глубокое падение и сверхжесткую посадку, другие показывают значительный (а в небольших фирмах — даже кратный) рост. По мнению Андрея Корельского, доходы уходят из отраслей, сильнее всего пострадавших от кризиса, и концентрируются в инновационных практиках. «Появилась и новая вводная — это достаточно жесткие, императивные финансовые гайдлайны от клиентов, которые ограничивают возможность устанавливать «слишком высокие» цены», — добавляет Роман Лукьянов, управляющий партнер Semenov & Pevzner.

По словам Дмитрия Афанасьева, налицо стратификация рынка: с одной стороны, по «стандартным» делам заказчики требуют предсказуемые бюджеты и стараются снизить

их, с другой стороны, цена «стратегических» поручений, от успешного выполнения которых зависит существование клиентского бизнеса, отходит на второй план — результат оказывается важнее.

Кризис пандемии — время новых возможностей, считает Дмитрий Магона: «Клиенты, которые ставят для себя амбициозные цели, требуют того же и от своих консультантов: цена ошибки высока. При правильном подходе к портфелю поручений выработка в текущих условиях может не только сохраниться на привычном уровне, но и показать положительную динамику. А маржинальность с учетом перевода части проектов в онлайн, оптимизации расходов и увеличения выработки — значительно превысит допандемические уровни».

Начали отмирать формы оплаты труда, не связанные с результатом и качеством — юристы сходятся во мнении, что модель оказания услуг только на основании почасовых ставок во многом себя изжила. Волатильность, которую рубль продемонстрировал в 2020 году, также влияет на рынок — выдерживать ценовую политику с сохранением ценника в иностранной валюте становится все труднее, говорит Сергей Ковалев.

Андрей Тимчук полагает, что сильнее прочих просели доходы у юридических фирм, ориентированных на граждан и малый бизнес. Со стороны крупных компаний спрос на юристов остается стабильным, и цены не падают. «Иногда кто-то демпингует, чтобы получить интересный суд, но такое бывало и раньше», — говорит он.

Почти никто из опрошенных компаний не планирует снижать стоимость своих услуг, а в расширении их спектра партнеры видят потенциал для роста. Управляющий партнер «Рустам Курмаев и партнеры» (РКП) Рустам Курмаев подтверждает, что фирма сохранит цены на услуги и по-прежнему применяет почасовые ставки для взаиморасчетов с клиентами. Однако, чтобы обеспечить высокий уровень клиентского сервиса и повысить удовлетворенность клиентов от работы с компанией, РКП предлагает клиентам гибкие условия оплаты или возможность предусмотреть дополнительные услуги в рамках уже согласованных проектов.



ART DE LEX

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКСПЕРТНЫЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА КЛИЕНТОВ

14 ОТРАСЛЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

- Регулирование цифровых технологий, телекоммуникаций, медиа
- Недвижимость и строительство
- Энергетика и природные ресурсы
- Банковское и финансовое право

- Антимонопольное регулирование
- Санкционное регулирование и экспортный контроль
- Разрешение споров и медиация
- Международный арбитраж
- Реструктуризация и банкротство
- Комплексное управление проблемными активами
- Международный экономический комплаенс
- Уголовно-правовая практика
- Корпоративное право и M&A
- Интеллектуальная собственность

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОКУС ПРАКТИКИ

South Korea Desk
Turkish Desk
Широкая сеть международных партнеров

ПРИЗНАНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ



+7 495 937-71-23

ARTDELEX.RU

реклама

юридический бизнес

Лучшие юридические практики																
АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО																
РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ: HIGH-END																
Федеральный рейтинг																
Band 1																
1	Orchards	12	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	9	Parallel Legal Consulting	9	Noerr	4	Branan Legal	НАЛОГОВОЕ ПРАВО						
2	ETIAM	13	«Инфралекс»	10	A.T. Legal	10	DS Law	5	ФБК Legal	КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ						
3	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»	14	VEGAS LEX	БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ		11	Патентно-правовая фирма ЮС «ЦПО групп»	6	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Федеральный рейтинг						
Regionalный рейтинг																
Band 2																
1	Delcredere	1	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		1	ETIAM	2	Бюро адвокатов «Де-юре»	РЫНКИ КАПИТАЛА						
2	«Бартолиус»	2	«Инфралекс»	Band 1		2	«Регинсервис»	3	«Качкин и партнеры»							
3	«Юков и партнеры»	3	«Сотби»	Band 1		3	«Качкин и партнеры»	4	«Сотби»							
4	ART DE LEX	4	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		4	Авocatское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	4	Althaus Legal	СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО						
5	«Регинсервис»	5	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		5	Vinder Law Office	5	Horizon Global							
6	«S&K Вертикаль»	6	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		6	LOYS	6	Russian Legal							
7	Saveliev, Batalov & Partners	7	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		7	«Митра»	7	Groupa компаний SRG	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ						
8	Forward Legal	8	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		8	Maxima Legal	8	Rights Business Standard							
9	VEGAS LEX	9	«Линия права»	Band 1		9	«Гребнева и партнеры»	9	O2 Consulting							
10	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	10	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Band 1		10	«Плотников и партнеры»	10	NEVSKY IP Law	ТРУДОВОЕ И МИГРАЦИОННОЕ ПРАВО						
11	«Рыбалкин, Гордунян и партнеры»	11	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Band 1		11	«Доверная Лига»	11	Eversheds Sutherland							
12	BGP Litigation	12	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Band 1		12	«Плотников и партнеры»	12	«Андрей Гордунский и партнеры»							
13	«Сотби»	13	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Band 1		13	«Бородин и партнеры»	13	«Андрей Гордунский и партнеры»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В ОБЛАСТИ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА						
14	Бюро адвокатов «Де-юре»	14	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Band 1		14	«Бородин и партнеры»	14	«Андрей Гордунский и партнеры»							
15	Delcredere	15	«Инфралекс»	Band 1		15	INTELLECT	15	«Андрей Гордунский и партнеры»							
Федеральный рейтинг																
Band 2																
1	«Рустам Курмаев и партнеры»	1	«Железников и партнеры»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	«Инфралекс»	2	«Инфралекс»	Band 1		2	ГК «Консалтинг»									
3	Asterisk	3	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		3	Enforce Law Company									
4	«Юков и партнеры»	4	«Юков и партнеры»	Band 1		4	GRATA International	СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО								
5	Dentons	5	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		5	Юридический центр «Развитие»									
6	«Бартолиус»	6	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		6	«Аспект-М»									
7	РwC в России	7	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		7	«Л.С.Право»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В ОБЛАСТИ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА								
8	PKT	8	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		8	«Тимофеев / Черепнов / Калашников»									
9	ЮСТ	9	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		9	Nazonov, Pirogov & Partners									
10	MILTON LEGAL	10	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		10	«ССП-Консалт»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	A.T. Legal	11	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		11	«ССП-Консалт»									
12	Vinder Law Office	12	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		12	«ССП-Консалт»									
13	Eversheds Sutherland	13	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		13	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	«Андрей Гордунский и партнеры»	14	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		14	«Сотби»									
15	Адвокатское бюро A2	15	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		15	«Сотби»									
АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО																
РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ: MID-MARKET																
Федеральный рейтинг																
Band 1																
1	«Инфралекс»	1	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		1	Патентно-правовая фирма «А. Залесов и партнеры»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	РwC в России	2	«Инфралекс»	Band 1		2	Noerr									
3	Petrol Chilikov	3	«Рустам Курмаев и партнеры»	Band 1		3	РwC в России									
4	КИАП	4	«Линия права»	Band 1		4	DS Law	ТРУДОВОЕ И МИГРАЦИОННОЕ ПРАВО								
5	Capital Legal Services	5	«Линия права»	Band 1		5	ФБК Legal									
6	Бюро адвокатов «Де-юре»	6	«Линия права»	Band 1		6	Eversheds Sutherland									
7	«Сотби»	7	«Линия права»	Band 1		7	«Инфралекс»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	INTEGRITES	8	«Линия права»	Band 1		8	Althaus Legal									
9	«Лемчик, Крупский и партнеры»	9	«Линия права»	Band 1		9	INTELLECT									
10	Rights Business Standard	10	«Линия права»	Band 1		10	VERSUS legal	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	KDZ & partners	11	«Линия права»	Band 1		11	«Косенков и Суворов»									
12	«Бендерский и партнеры»	12	«Линия права»	Band 1		12	Правовая группа «Интеллектуальная собственность»									
13	«Яковлев и партнеры»	13	«Линия права»	Band 1		13	Патентно-правовая фирма ЮС	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	«РП-консалтинг»	14	«Линия права»	Band 1		14	АБ «Канишевские, Озерский, Кочетов, Черепнов»									
15	Land Law Firm	15	«Линия права»	Band 1		15	«Шедрины и партнеры»									
Band 2																
1	Lidings	1	«Линия права»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	Lex Borealis	2	«Линия права»	Band 1		2	«Сотби»									
3	ЕМПП	3	«Линия права»	Band 1		3	Dentons									
4	«Косенков и Суворов»	4	«Линия права»	Band 1		4	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
5	Nektorov, Saveliev & Partners	5	«Линия права»	Band 1		5	«Инфралекс»									
6	«Муранов, Черников и партнеры»	6	«Линия права»	Band 1		6	«Ковалев, Тугуши и партнеры»									
7	«Интеллектуальный капитал»	7	«Линия права»	Band 1		7	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	Адвокатское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	8	«Линия права»	Band 1		8	«Инфралекс»									
9	Коллегия адвокатов г. Москвы «Параграф»	9	«Линия права»	Band 1		9	Orchards									
10	«АВТ Консалтинг»	10	«Линия права»	Band 1		10	VEGAS LEX	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	Юридическая компания Legal Way	11	«Линия права»	Band 1		11	Бюро адвокатов «Де-юре»									
12	«Вестсайд»	12	«Линия права»	Band 1		12	«Инфралекс»									
13	MILTON LEGAL	13	«Линия права»	Band 1		13	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	PARADIGMA	14	«Линия права»	Band 1		14	«Сотби»									
15	Grata International	15	«Линия права»	Band 1		15	Noerr									
Band 2																
1	Lidings	1	«Линия права»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	Lex Borealis	2	«Линия права»	Band 1		2	Dentons									
3	ЕМПП	3	«Линия права»	Band 1		3	ETIAM									
4	«Косенков и Суворов»	4	«Линия права»	Band 1		4	«Инфралекс»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
5	Nektorov, Saveliev & Partners	5	«Линия права»	Band 1		5	Orchards									
6	«Муранов, Черников и партнеры»	6	«Линия права»	Band 1		6	Kulik & Partners Law Economics									
7	«Интеллектуальный капитал»	7	«Линия права»	Band 1		7	VEGAS LEX	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	Адвокатское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	8	«Линия права»	Band 1		8	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»									
9	Коллегия адвокатов г. Москвы «Параграф»	9	«Линия права»	Band 1		9	«Рыбалкин, Гордунян и партнеры»									
10	«АВТ Консалтинг»	10	«Линия права»	Band 1		10	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	Юридическая компания Legal Way	11	«Линия права»	Band 1		11	«Сотби»									
12	«Вестсайд»	12	«Линия права»	Band 1		12	«Сотби»									
13	MILTON LEGAL	13	«Линия права»	Band 1		13	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	PARADIGMA	14	«Линия права»	Band 1		14	«Сотби»									
15	Grata International	15	«Линия права»	Band 1		15	Noerr									
Band 2																
1	Lidings	1	«Линия права»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	Lex Borealis	2	«Линия права»	Band 1		2	Dentons									
3	ЕМПП	3	«Линия права»	Band 1		3	ETIAM									
4	«Косенков и Суворов»	4	«Линия права»	Band 1		4	«Инфралекс»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
5	Nektorov, Saveliev & Partners	5	«Линия права»	Band 1		5	Orchards									
6	«Муранов, Черников и партнеры»	6	«Линия права»	Band 1		6	Kulik & Partners Law Economics									
7	«Интеллектуальный капитал»	7	«Линия права»	Band 1		7	VEGAS LEX	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	Адвокатское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	8	«Линия права»	Band 1		8	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»									
9	Коллегия адвокатов г. Москвы «Параграф»	9	«Линия права»	Band 1		9	«Рыбалкин, Гордунян и партнеры»									
10	«АВТ Консалтинг»	10	«Линия права»	Band 1		10	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	Юридическая компания Legal Way	11	«Линия права»	Band 1		11	«Сотби»									
12	«Вестсайд»	12	«Линия права»	Band 1		12	«Сотби»									
13	MILTON LEGAL	13	«Линия права»	Band 1		13	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	PARADIGMA	14	«Линия права»	Band 1		14	«Сотби»									
15	Grata International	15	«Линия права»	Band 1		15	Noerr									
Band 2																
1	Lidings	1	«Линия права»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	Lex Borealis	2	«Линия права»	Band 1		2	Dentons									
3	ЕМПП	3	«Линия права»	Band 1		3	ETIAM									
4	«Косенков и Суворов»	4	«Линия права»	Band 1		4	«Инфралекс»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
5	Nektorov, Saveliev & Partners	5	«Линия права»	Band 1		5	Orchards									
6	«Муранов, Черников и партнеры»	6	«Линия права»	Band 1		6	Kulik & Partners Law Economics									
7	«Интеллектуальный капитал»	7	«Линия права»	Band 1		7	VEGAS LEX	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	Адвокатское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	8	«Линия права»	Band 1		8	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»									
9	Коллегия адвокатов г. Москвы «Параграф»	9	«Линия права»	Band 1		9	«Рыбалкин, Гордунян и партнеры»									
10	«АВТ Консалтинг»	10	«Линия права»	Band 1		10	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
11	Юридическая компания Legal Way	11	«Линия права»	Band 1		11	«Сотби»									
12	«Вестсайд»	12	«Линия права»	Band 1		12	«Сотби»									
13	MILTON LEGAL	13	«Линия права»	Band 1		13	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
14	PARADIGMA	14	«Линия права»	Band 1		14	«Сотби»									
15	Grata International	15	«Линия права»	Band 1		15	Noerr									
Band 2																
1	Lidings	1	«Линия права»	Band 1		1	«Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
2	Lex Borealis	2	«Линия права»	Band 1		2	Dentons									
3	ЕМПП	3	«Линия права»	Band 1		3	ETIAM									
4	«Косенков и Суворов»	4	«Линия права»	Band 1		4	«Инфралекс»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
5	Nektorov, Saveliev & Partners	5	«Линия права»	Band 1		5	Orchards									
6	«Муранов, Черников и партнеры»	6	«Линия права»	Band 1		6	Kulik & Partners Law Economics									
7	«Интеллектуальный капитал»	7	«Линия права»	Band 1		7	VEGAS LEX	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								
8	Адвокатское бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	8	«Линия права»	Band 1		8	«Монастырский, Зюба, Степанов & партнеры»									
9	Коллегия адвокатов г. Москвы «Параграф»	9	«Линия права»	Band 1		9	«Рыбалкин, Гордунян и партнеры»									
10	«АВТ Консалтинг»	10	«Линия права»	Band 1		10	«Сотби»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО НАЛОГОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ								

юридический бизнес

Лучшие отраслевые практики (Окончание. Начало на стр. 18)

[illegible]

Индивидуальный рейтинг юристов

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО		ПРОМЫШЛЕННОСТЬ		РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В СУДАХ ОБЩЕЙ ЮРИДИКЦИИ		LCI Partner		ТМТ	
Федеральный рейтинг		РАЗВЕДЕНИЕ СПОРОВ В СУДАХ ОБЩЕЙ ЮРИДИКЦИИ		Федеральный рейтинг		Федеральный рейтинг		СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ	
BGP Litigation	Ирина Акимова	Maxima Legal	Михаил Александров	«ПрозаПарт»	Дмитрий Галаева	Orchards	Ольга Зюта	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	Сергей Кислов
Noert	Штефан Вебер	EPAM	Максим Али	«РП-Консалтинг»	Елена Падшьева	KLIAAP	Андрей Корольский	«Инфралекс»	Андрей Корольский
KLIAAP	Илья Ишук	Lejar	Денис Арипов	«Юкс и партнеры»	Виктор Давыдов	Land Law Firm	Ольга Мищенко	«Павел Хлюстов и партнеры»	Алексей Гуров
Deontons	Сергей Клеменич	Orchards	Роман Беленков	ЮСТ	Александр Евдокимов	QUORUS	Екатерина Мольван	«Железняк и партнеры»	Александр Железняков
«Линия права»	Алексей Костомаров	EMTIP	Вадим Бородин	EPAM	Валерий Еремченко	Deontons	Дмитрий Прохоров	«Забейда и партнеры»	Александр Забейда
Kulk & Partners Law Economics	Ярослав Кулик	Kulk & Partners Law Economics	Ярослав Кулик	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Андрей И	Land Law Firm	Денис Литвинцев	«Юкс и партнеры»	Виктор Бурковский
ART DE LEX	Дмитрий Магача	«Рустам Курмаев и партнеры»	Рустам Курмаев	«Рыбалкин, Гордунин и партнеры»	Сергей Ковалев	Orchards	Анну Колосова-Смоленская	«Регонсервис»	Дмитрий Гречко
«Муранов, Черников и партнеры»	Олег Москатин	Land Law Firm	Денис Литвинцев	RBL	Дмитрий Самгулинин	KLIAAP	Андрей Корольский	«Павел Хлюстов и партнеры»	Алексей Гуров
«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Максим Музыка	Bratan Legal	Юлия Ненашева	«Стрижак и партнеры»	Александр Симонов	Land Law Firm	Денис Литвинцев	«Железняк и партнеры»	Александр Железняков
EPAM	Тарас Рабко	«Рыбалкин, Гордунин и партнеры»	Илья Рыбалкин	DIA Piper	Денис Сосудин	QUORUS	Екатерина Мольван	«Забейда и партнеры»	Александр Забейда
«Инфралекс»	Артур Рошин	EVERSHEDS SUTHERLAND	Михаил Тимонов	Capital Legal Services	Ирина Овчинникова	Deontons	«Юкс и партнеры»	Pen & Paper	Вадим Клемент
VEGAS LEX	Александр Ситников	PB Legal	Алан Байрамгулов	KDZ & partners	Юлия Сорокина	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Ковалев и партнеры»	Рустам Ковалев
Orchards	Алексей Станевич	Deontons	Константин Кроль	«Бартолуис»	Юрий Тай	Deontons	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
Delcredere	Анастасия Тараданкина	EPAM	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
EVERSHEDS SUTHERLAND	Михаил Тимонов	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО		Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
Региональный рейтинг		Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
Legal to Business	Светлана Гузь	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
INTEGRITES	Василий Макаровский	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
«Почуев, Зеленин и партнеры»	Алексей Горюхов	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
«Арбитраж.ру»	Даниил Савченко	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
GRATA International	Виктор Харюхов	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
БАНКРОТСТВО		Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
Федеральный рейтинг		Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
Orchards	Вадим Бородин	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
BGP Litigation	Александр Ванев	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
RKT	Иван Гулин	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр Погочин
EPAM	Валерий Еремченко	Deontons	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	«Моноастирский, Зюба, Степанов & партнеры»	Ольга Бенедикта	Orchards	«Рустам Курмаев и партнеры»	«Регонсервис»	Александр

Review

«Глупо рубить руку, которая пополняет бюджет»

Уголовное преследование предпринимателей — одна из главных тем, которая волнует бизнес-сообщество на протяжении последних лет. В редких случаях адвокатам удается доказать ошибки правоохранителей и добиться прекращения незаконно возбужденных уголовных дел. Так произошло в делах ООО «НПЦ „Штандарт“», ООО «Эпсилон» и ООО ИКМ, руководство которых обвинялось в крупном хищении средств Минобороны России, выделенных для создания наземного сегмента комплекса ГЛОНАСС. О том, какую цену адвокатам и их доверителям пришлось заплатить за сохранение бизнеса и восстановление деловой репутации, „Ъ“ рассказали управляющий партнер АБ Criminal Defense Firm **Алексей Новиков** и генеральный директор ООО «Эпсилон» **Андрей Тестоедов**.

— практика —

АЛЕКСЕЙ НОВИКОВ, управляющий партнер АБ Criminal Defense Firm

— Алексей, осенью прошлого года вы создали и возглавили адвокатское бюро Criminal Defense Firm. Какова специализация новой компании?

— Перед тем как открыть бюро, мы провели кропотливую работу: учили сильные и слабые стороны предыдущего профессионального опыта и, собрав все лучшее, вышли на этот рынок.

Criminal Defense Firm осуществляет юридическую помощь в уголовных делах по признакам так называемой беловоротничковой преступности — в основном это дела по обвинению в хозяйственных, экономических, должностных и коррупционных преступлениях. Мы специализировались на них еще будучи следователями и, создав бюро, решили не размывать текущий фокус.

— Какие дела в вашей практике вы бы отнесли к наиболее интересным?

— Не выделяю таких. Все дела нашего бюро уникальны, и более 80% из них освещались в СМИ. На мой взгляд, каждый случай, за который мы беремся, прежде всего важен для нас самих: в одних делах есть интересные процессуальные моменты, в других необычна структура дела или сама история, третий знакомят с весьма нестандартными участниками.

Бывают и случаи, которые объединяют в себе все факторы. К примеру, когда в бюро обратились Андрей Тестоедов и его деловые партнеры, нас «зацепило» буквально все: от сложности фабулы до уровня, на котором по делу работали правоохранители. Кроме того, нас впечатлило, что люди, оказавшись в настолько непростой ситуации, по сей день сохранили крепкую команду, несмотря на то что бизнес и они сами пострадали от уголовного преследования.

— Каковы сегодняшние результаты вашей работы по этому делу?

— Нам удалось добиться прекращения четырех возбужденных уголовных дел, по одному мы продолжаем борьбу в суде. Дело по обвинению генерального директора ООО ИКМ Павла Кондакова было первым и после почти трех с половиной лет нашей напряженной работы теперь уже остается единственным.

Если вопросы по другим делам снимались еще на этапе предварительного следствия, то здесь доказать невиновность доверителя и то, что он в принципе непричастен к преступлению, было крайне сложно. Наша правоохранительная система не любит признавать свои ошибки и выдает белое за черное.

Работа с такими людьми, как Андрей Тестоедов и Павел Кондаков, воодушевляет: они продолжают бороться и верить в справедливость, хотя на фоне многочисленных попыток очернить их имена и отнять бизнес это дается им нелегко. Павел находится под стражей четвертый год и, несмотря на всю сложность рассмотрения данного дела по существу, мы продолжаем бороться во имя справедливости и правды. Подчеркну, что дело стоит на контроле аппарата Бориса Титова, уполномоченного при президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей.

— Правительстве ежегодно анонсирует меры по сокращению давления на бизнес, либерализации уголовного законодательства об экономических преступлениях и обеспечению доступа к правосудию. Реальная картина действительно настолько радужна, как ее рисуют? Достаточна ли, на ваш взгляд, гуманизация уголовного и уголовно-процессуального законодательства в отношении бизнеса?

— Абсолютно не достаточно. Несмотря на заверения и обещания властей, ситуация не меняется. Привносимые новшества чаще декларативны и с лихвой компенсируются необязательностью их исполнения либо отсутствием в законах четких определений. Пример по делу Павла Кондакова наглядно иллюстрирует, что четко не закреплённое в законе понятие преступления в сфере предпринимательской деятельности позволяет силовым структурам легко обходить запреты, установленные на федеральном уровне. Поэтому ни о какой гуманизации в действительности не приходится говорить. Проблему нужно решать комплексно.

— Какая деятельность является наиболее рискованной с точки зрения неожиданного перехода гражданско-правовых отношений в уголовно-правовую плоскость?

— В эту плоскость может перейти любая предпринимательская деятельность, приносящая доход. Пальму первенства, на мой взгляд, удерживают проекты, связанные с исполнением госзаказа.

Анализ рынка показывает, что большинство уголовных дел возбуждается по уже исполненным контрактам — их исполнение контролируется с момента объявления конкурса и не заканчивается с подписанием закрывающих документов. Даже если работы добросовестно завершены на всех этапах, а у заказчикам абсолютно нет претензий, это не помешает возбудить дело по надуманным основаниям. Причиной может стать что угодно: от непонимания бизнес-процессов до коррупции, связанной с конкуренцией на рынке. Встречаются и случаи, когда с помощью незаконного уголовного преследования бюджет пополняется за счет доблородных предпринимателей. Благодаря такому подходу генеральный директор ООО ИКМ Павел Кондаков в ходе следствия получает иск за поставленную продукцию на десятки миллионов, притом что заказчик продолжает ее эксплуатировать и ни он, ни подрядчики не имеют к ней никаких нареканий.

— Сущестуют ли общие принципы управления уголовно-правовыми рисками для первых лиц компании? Расскажите, пожалуйста, о «дорожной карте» — как генеральному директору выстроить защиту от уголовного преследования?

— Мы рекомендуем только то, что действительно работает. Для начала лучше провести общий аудит бизнеса на предмет рисков: проверить потенциальных контрагентов, посмотреть на привычные взаимоотношения



ФОТО: ВЕСТИ.СВЯТОСЛАВ ООС «ЭПСИЛОН»

под новым углом. Если выявятся слабые места — по возможности исключить их. Еще стоит четко распределить ответственность и обязанности внутри компании, разработать протоколы действий в экстренных ситуациях и внедрить их в работу. Взаимодействие с Андреем Тестоедовым и его партнерами показало, что выявленные уголовно-правовые риски и советы по их минимизации, которые мы дали, позволили выстроить более устойчивую структуру бизнеса без необоснованных криминальных угроз.

— Согласны ли вы с утверждением, что главная цель правоохранительной и судебной системы в России — охрана интересов государства, а интересы бизнеса защищаются по остаточному принципу? Или же эта система все же направлена на защиту личности и бизнеса и хоть и со скрежетом, но все же функционирует?

— Хотелось бы верить, но опыт не способствует оптимизму. Тем не менее с этим негативом необходимо бороться, что мы и делаем.

Возвращаясь к истории Павла Кондакова, можно более конкретно ответить на вопрос. По этому делу нет ни одного доказательства, подтверждающего хищение. Все организации, принимавшие участие в проекте, настаивают, что стороны полностью и своевременно исполнили свои обязательства, как и госконтракт в целом. Одновременно есть ничем не обоснованное мнение правоохранительного блока о якобы совершенном преступлении. Казалось бы, такого просто не бывает, но эта реальная проблема развивается уже четыре года. За это время товар, который поставило ООО ИКМ, успешно прошел все испытания, а вот само предприятие 9 марта 2021 года прекратило свое существование — из-за репутационного ущерба ушли многие клиенты и сотрудники, а генеральный директор до сих пор сидит в СИЗО.

Прокуратура и следствие сейчас опасаются собственных репутационных потерь. Ведь компания, когда-то лидирующая на рынке инновационных композитных материалов и привлекавшая на отечественные заказы крупных международных поставщиков, сегодня фактически устранена с рынка и больше не выполняет важных проектов. Но с точки зрения правоохранителей, всем этим можно пренебречь — лишь бы не признавать собственные ошибки. Хотя закон позволяет их исправить — для того и существуют институты оправдательного приговора и прекращения уголовного дела. Но их применение — большая редкость в нашей стране, и положительные решения по остальным делам доверителя стоили нам больших усилий.

— Сегодня, за редким исключением, судьи почти не фигурируют в криминальных сводках и коррупционных скандалах в качестве преступников. По итогу — что с доверием к судам? Оно есть или его нет?

— К сожалению, оно уменьшается. Доверие растёт, когда суды следуют букве и духу закона, беспристрастно выполняя свои обязанности. Сегодня о таком подходе говорить не приходится. Таков характер системы — нам в ней работать, и другой сейчас нет.

— Заказные уголовные дела как элемент давления в корпоративных конфликтах для России давно не новинка. Можно ли сказать, что и сам бизнес создает дополнительный соблазн или повод использовать в качестве инструмента «уголовную дубину»? — Да, можно. Как правило, нападают на самых незащищенных. А помимо того что бизнес грешит устранением конкурентов при помощи уголовных дел, он поверхностно и неадекватно подходит к собственной безопасности. Этим вопросом нужно заниматься, тем более что

наш опыт свидетельствует: правоохранители не слишком-то рвутся отстаивать интересы потерпевших.

— Если несколько лет назад правоохранители аккуратнее вмешивались в корпоративные отношения, то сегодня возбуждать уголовные дела и проводить расследование могут органы МВД, СКР, ФСБ РФ. Можно ли сказать, что ни в законе, ни в ведомствах нет единого взгляда на то, что является настоящим мошенничеством, а что — ошибкой в предпринимательской деятельности? И что является критерием отграничения предпринимательского риска от преступных намерений?

— Проблема серьезная. Правоприменители отказываются воспринимать само понятие «преступление в сфере предпринимательской деятельности». В большинстве случаев подход таков: есть либо преступление, либо предпринимательство. А вот преступлений в сфере предпринимательской деятельности якобы не существует.

Повторюсь, что один из вариантов решить проблему — внести в УК и УПК РФ четкое соответствующее определение. Внедрение института присяжных заседателей по этой категории дел также облегчит задачу.

— Способна ли «бизнес-разведка» помочь избежать уголовного преследования?

— Помочь — да, но полностью она его не исключит. Такой инструмент отработает свою часть, но не сможет сопровождать весь бизнес-процесс в целом, дальше делом должны заниматься адвокаты.

— Предвидится ли в ближайшие годы снижение числа заявлений на возбуждение уголовных дел против бизнеса?

— Очень хочется на это надеяться. Но не стоит забывать, что большая доля расследуемых уголовных дел возбуждается в отсутствие заявления, по рапорту оперативного сотрудника или следователя. Речь идет о мошенничестве (топ-статья УК РФ), где потерпевшей стороной по делу выступает компания, имеющая хоть какую-то долю государственного участия.

Пока обещания первых лиц государства не превратятся в реальные дела, ситуация не изменится. Глупо рубить руку, которая пополняет бюджет.

АНДРЕЙ ТЕСТОЕДОВ, генеральный директор ООО «Эпсилон»

— Вы и ваши адвокаты смогли добиться прекращения четырех дел, перевернуть эту страницу, над пятью еще работаете. Что для вас означает время, потраченное на это, — опыт или вычеркнутые из жизни месяцы?

— Затраченное время скорее измеряется годами. С того момента, как наша деятельность попала в поле зрения правоохранителей, прошло несколько лет, и каждый раз по нарастающей приходилось доказывать свою невиновность, а если говорить откровенно — отсутствие какого-либо преступления. Я до сих пор не могу понять, почему очевидные для бизнеса вещи столь трудны для понимания контрольно-надзорных органов и с какой целью они так старательно ищут малейший повод для проверки или возбуждения дела.

Такой подход отрицательно влияет на интересы бизнеса и государства. Большая часть нашей работы направлена как раз на выполнение задач, поставленных правительством или рядом министерств. Но параллельно с их решением нам приходится доказывать, что мы честные и добропорядочные люди, а не мошенники. Зачем — не понятно.

Вот представьте себе, что у вас на исполнении сложный госконтракт. А это значит — тотальный контроль, сжатые сроки, повышенная ответственность. Так и должно быть, мы не сопротивляемся этому и успешно работаем. Но! Утром, часов эдак в шесть, к вам домой приходит следователь с оперативниками и проводит обыск. Дальше обыски проходят в самой компании, изымаются важные для работы документы, сотрудники принуждаются к многочисленным походам на допросы. И как работать в такой атмосфере? Плюс ко всему документы выдают неохотно и есть перспектива получить их спустя годы. Если одновременно с этим правоохранители инициируют публикации в СМИ, то следует негативная реакция по рынку в целом. Контрагенты начинают воспринимать вас как «токсичную компанию», возникают проблемы не только с заключением новых контрактов, но и с исполнением уже имеющихся. Приведу пример с ООО ИКМ, которое уже фактически находится на издыхании, а его директор четвертый год под стражей.

Скажу откровенно: такой опыт бизнесу не нужен, но это нас укрепило — слабые и сильные стороны проявились как внутри, так и вовне компании. Что-то мы усилили, что-то исключили. Наш опыт показывает, что эффективнее и дешевле предупредить опасную ситуацию, чем экстренно искать из нее выход. Замечу, что



ФОТО: ВЕСТИ.СВЯТОСЛАВ ООС «ЭПСИЛОН»

основная масса уголовных дел возбуждается после исполнения госконтракта и подписания закрывающих документов. Все функционирует, проблем нет, а уголовное дело есть. В чем смысл и как такое возможно? Загадка. Очевидно, что это либо системная проблема, либо злой умысел.

— Как и когда все началось? Что послужило точкой для старта работы правоохранителей?

— Банальное перечисление незначительных денежных средств от одного человека к другому, примерно по 50 тыс. руб. в месяц на обучение детей, в качестве дружеской помощи. Именно это действие явилось формальным основанием для уголовного преследования. Причем никто из фигурантов уголовного дела друг от друга не зависел, мы не скрывали эти банковские операции, однако их преподнесли как коррупционные и незаконные. Я убежден, что можно было и разобраться без возбуждения дела, но его возбудили и расследовали практически год.

Благодаря нашим адвокатам и грамотной работе следователей все-таки удалось доказать, что никакого нарушения закона не было. Но это скорее исключение из правил — всем известна статистика и что обычно бывает, когда дело возбудили или, хуже того, направили в суд. Вообще, в бизнес-среде такие дела называют заказными. Они нацелены либо на вымогательство денег, либо на устранение конкурентов. В данном случае справедливости восторжествовала: хоть следствие и длилось долго, но по итогу в законном порядке было принято справедливое решение. Поэтому я предпочту воздержаться от каких-либо комментариев в части того, что действительно являлось причиной всех бед. Считаю крайне непрофессиональным и ниже своего достоинства уподобляться тем, кто без доказательств и оснований может обвинить человека в преступлении или искусственно его создать. Мы боролись и будем продолжать борьбу исключительно в рамках правового поля.

— Вас ни разу не арестовали, хотя это редкая история. Как вы считаете, почему так произошло? Какими особенностями в методах защиты или вашем поведении это было обусловлено?

— Я никогда не преступал закон. Внутренняя уверенность в своей правоте и работа квалифицированных специалистов в лице Алексея Новикова и его команды — вот что, на мой взгляд, выручило нас в ситуации, когда, согласно статистике и общей практике, ареста было не избежать. Если конкретно, то я незамедлительно связался с Алексеем и сообщил, что у меня проходит обыск. Именно на обыске я узнал, что в отношении меня около двух месяцев назад возбуждено уголовное дело. Я подозревался в том, что якобы дал взятку должностному лицу Министерства обороны РФ, хотя это был и есть мой друг, который не являлся должностным лицом, да и взятки никакой не было. Далее буквально в течение суток была проведена огромная работа. Адвокаты совместно с нами собрали доказательства, опровергающие первую версию следствия. После того как мы представили этот довольно существенный материал на допросе, мне перестали предлагать во всем признаться и угрожать арестом. На протяжении всего следствия я совместно с защитниками усиливал свою позицию, что привело к положительному результату.

— Как вы поняли, что нашли именно тех адвокатов, которые действительно сумеют вам помочь? Как вы считаете, почему их правовая позиция и тактика защиты оказались правильной?

— Я по природе — честный борец, а впервые встретившись с Алексеем, я увидел в нем аналогичный подход к решению проблем. До нашей встречи юристы буквально засыпали меня «интересными предложениями»: за невероятные суммы обещали, как сказать, «решить вопрос на месте». Но это не мое. Как бы ни было тяжело, как бы все эти уголовные преследования ни душили бизнес, я никогда не был сторонником коррупционного откупа. Выбор был сделан верно, и совместно с Criminal Defense Firm у нас получилось отстоять правду и сохранить бизнес, хоть и не без потерь.

— Все то время, что шло следствие, вы верили в торжество закона и беспристрастность правоохранительных органов или сомневались, что все закончится хорошо?

— Мы выдержали. Не буду преуменьшать роль правоохранительных органов, но практика показала, что не все способны признавать свои ошибки и думать о последствиях поступков. Воздержусь от оценки профессиональных качеств, скажу лишь, что идейные профессионалы еще остались, но их не так много, как хотелось бы. Возможно, эта тенденция касается не только силового блока и в других отраслях все тоже не слишком радужно.

Мы не прекращаем работать над восстановлением своего честного имени. Что касается бизнеса, вся эта история отразилась на нем не лучшим образом. Мы продолжим заниматься своим делом и поднимать предприятие, хотя понимаем, что потерянного времени, людей, проектов и финансов уже не вернуть.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Дело ООО «НПЦ „Штандарт“»

В 2017 году СКР начал расследование уголовного дела, связанного с многомиллионным госконтрактом на создание комплекса ГЛОНАСС. Для выполнения государственного заказа исполнитель, АО ИСС, привлек АО НПЦ ПЗ, ООО «НПЦ „Штандарт“» и ООО «Эпсилон». По версии следствия, сотрудники этих организаций на условиях сговора похитили 84,9 млн руб. бюджетных средств и вывели их через подконтрольные фирмы. Уголовное дело было возбуждено по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере). Адвокаты Criminal Defense Firm защищали интересы генеральных директоров ООО «НПЦ „Штандарт“» и иных организаций, входящих в группу компаний доверителя. В июле 2020 года дело было закрыто.

Дело ООО «Эпсилон»

Адвокаты Criminal Defense Firm защищали интересы генерального директора ООО

«Эпсилон» Андрея Тестоедова и сотрудника Минобороны России в уголовном деле по даче и получению взятки в особо крупном размере (950 тыс. руб.). Обвинение фигуранту не предъявлялось, мера пресечения не избиралась, в октябре 2020 года адвокаты добились прекращения уголовного дела по реабилитирующим основаниям в связи с отсутствием в действиях подозреваемого состава преступления (п. 2 ч. 1 ст. 24 УПК РФ).

Дело ООО «НПЦ „Штандарт“», ООО «Эпсилон», ООО ИКМ

Также адвокаты Criminal Defense Firm представляли интересы руководителей трех компаний (генерального директора ООО «НПЦ „Штандарт“» Романа Суханова, генерального директора ООО «Эпсилон» Андрея Тестоедова, генерального директора ООО ИКМ Павла Кондакова), подозреваемых в причастности к подготовке к совершению преступления

(мошенничество в особо крупном размере) по поставке оборудования для нужд Минобороны России. Сумма предполагаемого хищения, установленная в ходе предварительного следствия, составила 22 млн руб.

Защита предоставила все необходимые документы, подтверждающие непричастность доверителей к преступлению и доказывающие, что сам факт преступления отсутствует. В марте 2020 года дело было прекращено.

Дело ООО ИКМ

Адвокаты Criminal Defense Firm представляют интересы генерального директора ООО ИКМ Павла Кондакова, обвиненного в мошенничестве в особо крупном размере. Речь идет о поставке в 2013 году предприятию АО «Информационные спутниковые системы им. академика М. Ф. Решетнева» (АО ИСС) радиопоглощающих материалов на сумму 63,5 млн руб. В настоящий момент дело рассматривается судом.

Review



«В банкротстве мы должны быть деликатными, как врачи»

Юридическая фирма PKT известна на рынке банкротств своим бережным подходом к клиентам — в компании уверены, что усилия юристов должны работать на спасение бизнеса. Способность разработать комплексную стратегию, навыки психологии в работе с владельцами предприятий и agile-подход к управлению персоналом — именно это делает компанию устойчивой, полагает партнер PKT **Иван Гулин**.

— от первого лица —

— За последние пару лет рынок банкротств заметно трансформировался. Какие специалисты нужны ему сегодня — мультифункциональные фирмы, чей штат позволяет обслуживать весь жизненный цикл банкротства, или традиционные игроки? К какой из этих категорий относится PKT?

— Отличительная особенность PKT — комплексность и многофункциональность. Комплексность означает, что клиент получает услугу «под ключ»: пришел с проблемой, ушел с деньгами. Многофункциональность заключается в том, что PKT де-факто работает не только как инструмент, но и как консалтер: если существует возможность избежать банкротства или найти хорошего инвестора — это будет сделано. Мы собрали многопрофильную компанию: специалистов в области права, управления, маркетинга, финансов, аудита, оценки, продаж и многих других. Работа с банкротством требует понимания, как функционирует бизнес, какова конъюнктура и емкость рынка, каков спрос и ожидания целевой аудитории. Мы умеем получать ответы на эти вопросы и способны разработать комплексную стратегию, максимально комфортную как для должника, так и для кредитора.

Еще один плюс PKT — методы управления компанией. Руководитель скорее действует как наставник, нежели как начальник, а сотрудники выстраивают свою деятельность самостоятельно, но с высокой степенью ответственности за результаты. То, что менеджмент именует «agile-подходом» в управлении персоналом, интегрировано в нашу корпоративную культуру давно, плотно и органично.

— Кто ваши основные клиенты?

— Мораторий и пандемия сместили акцент в пользу системных кредиторов. Но так или иначе, мы представлены в области инвестиционного банкротства, защиты интересов должников и их бенефициаров в различных отраслях экономики.

— Вы работаете со всеми, кто к вам приходит?

— Добро и зло не существуют в чистом, дистиллированном виде — в нашей сфере уж точно. Мы ведь не занимаемся уголовными делами физических лиц, где приходится работать с убийцами и насильниками (и я хорошо понимаю Михаила Барщевского, который не защищает подобных личностей).

Мы работаем с юридическими лицами в сфере бизнес-ситуаций, и в условиях возникшего конфликта интересов я, как адвокат, в конечном итоге помогаю сторонам (как правило, бывшим партнерам по экономическим отношениям) выйти на разумный компромисс. Но если клиент обращается к нам с целью скрыть следы преступления и придать легитимность похищенному — мы такой проект не возьмем.

— Без каких профессиональных навыков реализация банкротных проектов сегодня невозможна?

— К сожалению, банкротство всегда сопровождается стрессом, поэтому знание основ психологии — неотъемлемая и важная часть нашей профессии, поскольку мы работаем с людьми.

А лучшее описание навыков успешного юриста, на мой взгляд, опять-таки дал Михаил Барщевский: «Адвокат — психолог, артист и только потом юрист...» Оно применимо и к тем, кто работает в банкротстве.

Не менее важно действовать на опережение. Любой успех куда больше зависит от наших решений и поведения, чем от окружающих условий. Всегда лучше самому пойти и оспорить сделку или изучить, за счет чего можно пополнить конкурсную массу, а не ждать, пока за тебя это сделают третьи лица.

— В каких вопросах банкротства вы накопили наиболее обширную экспертизу?

— Я испытываю особенное удовлетворение, когда проекты, находящиеся под моим руководством, в значительной степени направлены именно на оздоровление бизнеса и сохранение предприятия со всеми его социальными обязательствами.

Бывает, что банкротство обусловлено неразумными экономическими причинами. В таких случаях наша команда эффективно выявляет убытки, их последствия и причины, устанавливает круг виновных лиц, а кроме того, может помочь в поиске и возврате активов. К примеру, мы выявили и доказали в судебном порядке схему, по которой десятки миллиардов рублей выводились из фирмы через увеличение уставного капитала дочернего общества. Но имен наших клиентов я вам, конечно, не назову — в банкротстве мы должны быть деликатными, как врачи.

— Насколько справедливо утверждение, что банкротство — это действительно реанимация, способ финансово оздоровить компанию и урегулировать проблему с наименьшими потерями, а не скорая ликвидация, которой так боится бизнес?

— Теория Дарвина гласит: «Выживает не самый сильный и умный, а тот, кто лучше всех приспосабливается к изменениям». Не знаю, прав ли он, но обратного пока не доказали.

На мой взгляд, возможность реанимации в банкротстве зависит от ценности идеи, для которой создавался бизнес, и ценности активов должника. Если идею можно реорганизовать и активы продолжают представлять интерес, то шанс найти инвестора, конечно, есть. К сожалению, практика показывает, что и то и другое бывает крайне редко.

— Что вы думаете об очередной надежде должников — поправках в Закон о банкротстве, разработанных в марте 2020 года Министерством экономического развития?

— Я бы описал их крылатой фразой Виктора Степановича Черномырдина: «Хотели как лучше, а получилось как всегда». Наш законодатель оторван от реальности — достаточно посмотреть, что он сделал, с 1 января текущего года освободив банкротов от уплаты НДС. Он не только остановил хозяйственную деятельность должника, но и создал условия, при которых ожидания кредиторов на удовлетворение требований уменьшились.

Новый законопроект разрабатывали те же люди, и я не понимаю, как можно называть его «надеждой должников». Да, взамен процедур финансового оздоровления и внешнего управления вводится процедура реструк-



туризации, но это юридическая техника. Должник по-прежнему зависит от кредиторов, он не может навязать им свой план реструктуризации. Каких-либо принципиально новых положений, которые помогли бы должнику, в проекте нет, а все предлагаемые инструменты — конвертация долга в акции, замещение активов — есть и в действующей редакции закона.

— Как вы считаете, институт банкротства в целом эффективен в России?

— Мы часто слышим, что доля удовлетворенных требований кредиторов не превышает 5%. В этом виноваты плохой закон, неэффективные реабилитационные процедуры и текущая модель торгов, ангажированность арбитражного управляющего и многое другое. Нет, институт не эффективен.

Так, исследования эффективности реабилитационных процессов, которые проводились в США и Европе, показали их несостоятельность по сравнению с ликвидационными процедурами. И этому есть объяснение: сложно найти инвестора, который захочет работать с должником, находящимся в процедуре банкротства. Такой инвестор потребует дополнительного обеспечения, что явно не отвечает интересам кредиторов должника. В конце концов, непонятно, как можно заставить старую идею, для которой создавался бизнес, по-новому работать на обветшалых рельсах: кредиторы вряд ли согласятся на глобальное перепроизводство, и выходит, что реабилитация — это всего лишь способ приостановки продажи имущества должника.

— Есть ли какие-либо острые вопросы в банкротстве, которые заслуживают внимания законодателя?

— Есть. К примеру, вопросы по трансграничной несостоятельности, банкротство членов предпринимательских групп и холдинговых структур.

У нас был кейс, связанный с банкротством промышленной группы, производившей строительные материалы. В один круг с заводом входили юридические лица с правами на земельные участки, карьер по добыче нерудных материалов, инженерную и транспортную инфраструктуру — всего в периметре группы их было пять.

На повестке дня встал вопрос, что делать со всей группой. Решение напрашивалось само собой: имеющиеся

нематериальные активы (патенты, лицензии) нужно сохранить, все ресурсы важно консолидировать и передать одному лицу — значит, проводим замещение активов! Не смогли. Действующее законодательство не позволяет провести эту процедуру на базе имущества нескольких должников: пришлось продавать его на совместных торгах, и в результате нематериальные активы были попросту утрачены.

— Что бы вы посоветовали предприятию, которое приняло решение инициировать процедуру банкротства? Какие риски и аспекты стоит оценить перед принятием такого решения?

— Главное — действовать без спешки. Знаете, есть такая поговорка: «Воробы торопились, да маленькими уродились».

Важно провести аудит финансового состояния и деятельности компании в целом — такая оценка может существенно снизить риски бенефициаров. Если решение все же принято, необходимо начать гораздо строже относиться к сделкам и платежам компании. К примеру, выдача займа дочернему предприятию может стать триггером для привлечения к субсидиарной ответственности. Разумеется, в период ухудшения финансового положения нежелательна продажа активов, в крайнем случае она возможна только по рыночной цене.

— Играют ли юристы с арбитражными управляющими на разном поле? И что предпринять бизнесу, если выясняется, что арбитражный управляющий действует в интересах оппонентов?

— Конечно, играют. И цели у них разные: арбитражный действует в интересах «должника, кредиторов и общества», тогда как юристы — в интересах своего доверителя. Тенденции судебной практики таковы, что арбитражный управляющий всегда обязан занимать проактивную позицию, в то время как юристы вправе вести себя пассивно.

Что делать, чтобы добиться независимости арбитражного управляющего? В зависимости от ситуации модель поведения может быть агрессивной или медитативной, на ее выбор влияет много нюансов. Экономический эффект от агрессивной реализации сопоставим с игрой в рулетку и, на мой взгляд, беспроигрышная модель — идти договариваться с оппонентами.

— При условии, что экономика России еще трипять лет останется на текущем уровне, что будет с рынком банкротных услуг? Ждать ли нам консолидации и роста вертикально интегрированных банкротных холдингов?

— В последнее время консалтинг проигрывает инхаус-юристам, клиенты стараются решать юридические вопросы самостоятельно. Квалифицированные кадры это понимают и уходят из консалтинга, поэтому спрос на «классических» юристов будет неизбежно падать.

В то же время рынок услуг качнется в сторону консолидации различных компетенций — на это повлияет не только общая экономическая ситуация, но и реформирование института банкротства. Сложно представить, как управляющий будет в одиночку сопровождать банкротную процедуру.

— Появились ли у вас новые направления практики, которым вы уделяете больше внимания, концентрируете на них максимум усилий?

Рынок юридических услуг в сфере банкротства был и остается чрезвычайно волатильным — во многом из-за влияния, которое пандемия и нестабильная экономика оказывают на бизнес-процессы. Мы ожидаем, что наши «банкротные» услуги, конечно, будут востребованы.

Вместе с тем мы недавно получили статус представителя владельцев облигаций и намерены развиваться на рынке капиталов в этом новом для нас направлении.

Юридический бизнес

Скорее жив, чем мертв

— мнение —

2020 год дорого обошелся российскому рынку M&A, но даже в такое сложное время он смог удержаться на плаву — инвесторы быстро приспособились к новым условиям, а пандемия невольно спровоцировала бурное развитие онлайн-сегмента во многих экономических отраслях. АЛЕКСЕЙ ГОРОДИСКИЙ, руководитель практики «Корпоративное право / M&A» адвокатского бюро «Андрей Городиский и партнеры», поделился с „Ъ“ размышлениями о том, омрачат ли события прошлого года перспективы рынка слияний и поглощений.

Прогнозы, как известно, дело неблагодарное, но совсем обойтись без них невозможно. Выстраивая стратегию развития одной из ключевых практик собственной фирмы, трудно удержаться от предположений о канве, в которой сложится предстоящий год, особенно если эта практика частично зависит от объема инвестиционного и экономического климата в стране.

Прошлый год для рынка M&A ожидаемо выдался непростым: показатели реализованных сделок оказались намного скромнее цифр 2019 года как по количеству, так и по общей стоимости. Согласно опубликованным исследованиям и отчетам, наиболее крупные сделки — по крайней мере из тех, информация о которых публична, — прошли в нефтегазовом и металлургическом экономическом секторе. По оценкам специалистов, на прежнем уровне остался сектор технологий и инноваций, хотя и здесь наблюдается определенное падение, которое выразилось в уменьшении общей стоимости сделок, в то время как количество закрытых сделок, наоборот, возросло. Факт сам по себе любопытный.

Спектр соглашений был весьма разнообразен: от создания всевозможных экосистем до увлекательных проектов в области Food-tech, Ed-tech или сервисов доставки. Области недвижимости и строитель-



ва, транспорта и инфраструктуры, страхования и банковских услуг просели куда существеннее.

Не принес ушедший год ничего хорошего, нового или хоть сколько-нибудь продуктивного и в международных отношениях. Пожалуй, наиболее точно и коротко его можно охарактеризовать так: неопределенность сохраняется, а санкционное давление растет. Ну и, конечно, свою ошущимую лепту внесли пандемия и последовавший за ней глобальный карантин, окрашенный локальными особенностями.

Все эти факторы в совокупности не могли не сказаться на инвестиционном климате и рынке M&A. Приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику неуклонно падал в течение всего года: по оценкам KPMG, сделки по покупке иностранными инвесторами российских активов существенно сократились, снизившись на 43% по суммам и на 34% по количеству соглашений.

В сделках с иностранным участием наблюдался скорее обратный тренд: зарубежные инвесторы выходят из российских активов.

При этом начало года для рынка слияний и поглощений можно назвать неплохим. Во-первых, подписывались и закрывались сделки, стартовавшие еще в 2019 году. Во-вторых, реализовывались соглашения, запланированные на первый квартал 2020 года. Однако во втором квартале случился провал: рынки (и сегмент M&A не является исключением) оказались не готовы к тотальному локдауну, и многие сделки, находившиеся в начальной фазе, заморозились.

В условиях экономической неопределенности, драйверами которой по большей части стали международная политика и пандемия, предприниматели столкнулись с проблемой справедливой оценки активов. Кто-то сфокусировался на спасении бизнеса, другим потребовались более тщательные предынвестиционные исследования, позволяющие определить долгосрочные последствия кризиса и составить прогнозы роста.

Затем приостановленные сделки начали закрываться в ряде отраслей с лихорадочной скоростью — и тут-то сектор инноваций и технологий вырвался вперед. В условиях карантина и невозможности личных встреч документы готовились быстро, переговоры велись удаленно и так же подписывались сделки. Плеска ярких закрытий в инновационном секторе продемонстрировала, что ускоренная цифровизация увеличила стоимость технологических компаний и предприятий с соответствующим компонентом.

Каковы возможные прогнозы на 2021 год? Можно с осторожным оптимизмом предположить, что вероятность повторного полномасштабного карантина невелика. При этом из пандемии мы не вышли и не выйдем в течение еще очень продолжительного времени, а последствия локдауна продолжат влиять на корпоративный сектор.

Пандемия, однако, принесла не только негативные последствия, фактически она спровоцировала бум роста и разви-

тия онлайн-сегмента во многих отраслях. Взрывной рост продемонстрировал рынок EdTech, существенно увеличилась выручка у онлайн-кинотеатров, а на днях появилась информация о закрытии сделки в области HR-tech.

Улучшений в международных отношениях не наблюдается, а санкций на наш век точно хватит, поэтому резкого притока иностранных инвестиций ждать не стоит. И, наконец, отмена банкротного моратория также отразится на игроках самых разных секторов экономики — главным образом на тех, кому пандемия нанесла особенно сильный удар. Но можно рассчитывать на то, что сделки, приостановленные или вовсе отложенные в прошлом году, реализуются в текущем. Крупный бизнес начнет активно избавляться от непрофильных активов, а наименее пострадавшие от пандемии игроки усилят тренд на консолидацию, чтобы выжить.

Вероятно, мы продолжим наблюдать структурные изменения, направленные на скорейшую адаптацию к новым постпандемийным условиям, а это означает дальнейшее развитие инновационного сектора экономики и рост числа сделок в сфере цифровых технологий. Естественно, что при текущей структуре экономики и практически отсутствующих на российском рынке M&A активных иностранных игроках тренды продолжат задавать крупные российские диверсифицированные холдинги и компании с государственным участием.

Можно предположить, что в лидерах окажутся и банки, которые стремятся создавать свои экосистемы. Следом за ними подтянутся IT-гиганты и провайдеры цифровых услуг, ведь они также имеют виды на полномасштабное доминирование во всем, что каким-либо образом связано с оказанием услуг населению и домохозяйствам. Думаю, что 2021 год пройдет под гегемонией экосистем.

Если же говорить о юридических особенностях ушедшего года, то в первую очередь хочется отметить продолжение тенденции

«локализации» сделок. Выбор иностранного права, конечно, встречается, но российских сделок становится все больше; по моим наблюдениям, пять лет успешного применения российского права и формирующаяся судебная практика дают свои первые ощутимые плоды. При этом не только количество, но и размер сделок, структурируемых по российскому праву, неуклонно растет — как в стоимостном выражении, так и по критерию участников и размеров активов. На сегодняшний день изрядная доля участников российского рынка уже осознала, что по российскому праву можно структурировать даже самые сложные и нестандартные сделки.

По итогу, несмотря на все негативные явления, рынок M&A скорее жив, чем мертв. Примечательно, что даже в такой непростой для мировой экономики период российский рынок M&A смог удержаться на уровне 2017 года как по количеству сделок, так и по их совокупному объему. Несмотря на рост проблем, вызванных новой реальностью, бизнес демонстрирует способность приспосабливаться к работе в нестабильных условиях, менять стратегии и находить новые возможности.

Каким юристам и консультантам повезет больше? Сектор инноваций и технологий уже традиционно входит в число крупнейших сегментов российского рынка M&A, а прошлогодний локдаун лишь усилил тренд на его развитие. В первую очередь будут востребованы команды, обладающие глубокой экспертизой в области технологий, медиа и телекоммуникаций, способные предугадывать отраслевые тренды, формировать ожидания клиентов и правильно ими управлять. Также в топе окажутся юристы, одновременно обладающие опытом в M&A-процессах и глубокими знаниями в сфере интеллектуальной собственности, регулирования персональных данных. Сохранится спрос и на консультантов, имеющих опыт в реализации комплексных проектов по реструктуризации.

юридический бизнес

Тренды антимонопольного регулирования

Последний год был богат на важные события в антимонопольной сфере. Смена руководства в ФАС России обещает бизнесу новый курс: от сдерживания роста тарифов до установления баланса на цифровых рынках. О тенденциях, которые складываются сегодня в отрасли, говорит руководитель практики антимонопольного права АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

Наталья Коростелева.

— сегмент рынка —

Кадровые перемены в ФАС России

Несомненно, главным антимонопольным событием прошедшего года стала смена руководства ФАС России и назначение Максима Шаскольского на должность руководителя службы. Новый руководитель довольно четко обозначил планы ведомства и вектор развития в ходе прошедшего 18 февраля Антимонопольного форума. Господин Шаскольский отметил, что политика службы кардинально изменится, а стимулирование экономического роста, привлечение инвестиций в экономику и создание благоприятных условий для равновесия на рынке станут приоритетными целями регулирования.

Нацеленность на превенцию

Новый глава ФАС обозначил главный критерий эффективности антимонопольного регулирования: она должна измеряться не объемом карательных мер в отношении экономических субъектов, а сохранением результативности бизнеса при условии удовлетворения интересов потребителей. Баланс интересов, долгосрочность принимаемых решений и приоритет превентивных мер — вот, пожалуй, те ключевые категории, которые определяют курс антимонопольной службы в ближайшем будущем.

Достичь этих целей в условиях экономики, ослабленной пандемией, — задача не из легких. Инфляция, особенно продовольственная, требует быстрых и действенных мер реагирования. Эта проблема актуальна для всех рынков с растущими ценами. Сохранит ли регулятор роль медиатора между участниками рынка, в первую очередь бизнесом и потребителями, или экономические вызовы скорректируют его

курс в сторону более жесткой реакции — нам еще предстоит узнать.

Фокус на цифровые рынки

Наибольшее внимание антимонопольные органы всего мира сейчас уделяют регулированию цифровых рынков. Стоит отметить, что ФАС России одной из первых начала успешно расследовать антиконкурентные практики цифровых платформ, иностранные юрисдикции во многом ориентируются на опыт нашего регулятора.

Сфокусированность на цифровых рынках сохранится и даже усилится — это также отметил новый руководитель ФАС России. Но добиться упоминавшихся показателей эффективности, одновременно сохраняя баланс интересов на цифровых рынках, — еще более сложная задача.

Эта сложность обусловлена особенностями платформенной экономики и активным развитием в России цифровых экосистем, которые поглощают отдельные платформы, а иногда и целые рынки. Независимые игроки открыто заявляют о своих чаяниях: они ждут, что регулятор сумеет создать благоприятные условия для развития бизнеса как на глобальных цифровых рынках, так и внутри страны, а также обеспечит эффективные меры защиты от экспансии доминирующих платформ.

Скорость, с которой новые угрозы для конкуренции появляются в технологической сфере, значительно выше, чем на традиционных рынках. В этом смысле важным элементом обеспечения конкуренции может стать отчетливая позиция регулятора о том, что «можно» и что «нельзя». И чем раньше он ее выскажет, тем более благоприятные последствия это повлечет как для рынка, так и для него самого. Промедление может свести на нет все усилия и поволит крупным технологическим экосис-



предоставлено АБ «ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ»

темам самостоятельно определять правила игры для всех участников рынка, игнорируя требования регулятора и интересы конкуренции.

Акцент на тарифы

Учитывая успехи и профессиональный бэкграунд нового руководителя ФАС России, можно ожидать, что служба начнет уделять больше внимания вопросам тарифного регулирования.

В ходе того же Антимонопольного форума Максим Шаскольский рассказал, что видит сдерживание темпа роста тарифов на уровне ниже инфляции в качестве приоритетной задачи ФАС России, при этом будут обеспечены объективные потребности персонификации и модернизации инфраструктуры в со-

ответствующей сфере. По его словам, также планируется цифровизация тарифного регулирования, которая должна упростить весь процесс рассмотрения и установления тарифов. Кроме того, расширится сфера применения эталонного регулирования, которое обеспечивает прозрачность структуры затрат и долгосрочность тарифов.

В любом случае ясно одно: тарифному регулированию предстоит оформиться в стройную концепцию, которая повысит эффективность регулируемых видов деятельности.

Новое постановление Пленума Верховного суда РФ

В начале года произошло еще одно значимое событие для антимонопольной сферы.

4 марта Пленум Верховного суда РФ утвердил постановление №2 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением судами антимонопольного законодательства». Этого документа ждали и антимонопольные юристы, и бизнес, и регулятор, потому что постановление представляет собой крупномасштабное обобщение правовых позиций ВС РФ в области конкурентного права. Последнее такое обобщение состоялось 13 лет назад, с принятием в 2008 году постановления Пленума ВАС РФ №30.

Новый Пленум содержит положения, которые могут всерьез повлиять на практику антимонопольных расследований: в документе красной нитью проходит приоритет содержания над формой, экономической сути отношений над формальными требованиями закона. Пленум разрешает противоречие между потребностью в правовой определенности и необходимостью учета в правоприменении экономических реалий.

Это, в свою очередь, должно улучшить качество антимонопольных расследований посредством повышения стандартов доказывания, углубления предмета анализа в привязке к экономической сути отношений. Кроме того, ужесточаются требования к раскрытию доказательств в ходе расследования ФАС России. Придержаться ключевые доказательства до суда, не представляя их регулятору в рамках рассмотрения дела, теперь не получится.

ВС РФ напомнил, что принцип свободы договора является ключевым и его ограничение должно оцениваться по правилам разумного подхода. Требование добросовестного конкурентного поведения не отменяет свободу предпринимательской деятельности, вмешательство в которую возможно только при условии высокой степени риска для конкуренции и экономики в целом.

Регулятор сейчас стоит на пороге нового этапа своего развития, обусловленного объективной политико-экономической ситуацией в стране и в мире: все усилия должны быть брошены на восстановление и укрепление экономики, которая столкнулась с новыми вызовами, требующими адекватного ответа. Заявив новый курс, ФАС России следует быть готовой обозначить для рынка новые и понятные правила игры, а бизнес, в свою очередь, должен согласиться играть по этим правилам. Иначе желаемого компромисса и результативности будет трудно достичь.

Год, которого не было

— сегмент рынка —

Определенные надежды юристы возлагают на автоматизацию бизнес-процессов, «хотя, честно говоря, разговоров об этом на рынке больше, чем реально работающих решений», признается Андрей Тимчук.

В «Ковалев, Тугуши и партнеры» потенциал для увеличения доходов видят в использовании гонора успеха. Большинство юристов положительно относятся к этому инструменту и считают его легитимным. «Гонорар успеха, указанный как форма оплаты труда адвоката, в принципе не отвечает признакам неосновательного обогащения», — говорит Юлий Тай. К тому же, по мнению Дмитрия Любимова, этот инструмент облегчает доступ к правосудию и делает квалифицированную юридическую помощь доступной для тех, кто не может позволить себе соответствующие расходы.

Использование гонора успеха становится рискованным, если устанавливать его «на глаз» или неверно оценивать шансы на выигрыш. «Я бы сравнил эту форму оплаты с игрой в покер. Если вы ставите на нее, не понимая, какой финансовый результат получите в долгосрочной перспек-

тиве, скорее всего, вы скоро разоритесь», говорит Андрей Тимчук.

Дополнительные риски создает репрессивная уголовная политика. «Слишком большой гонорар, особенно при работе с государственными структурами и компаниями с участием, часто приводит адвокатов и их заказчиков на скамью подсудимых», — напоминает Андрей Корельский. Рустам Курмаев отмечает среди рисков для юридического рынка новую практику оспаривания стоимости юридических услуг в рамках банкротных процессов и уголовных дел.

Адаптация прошла успешно

По мнению экспертов, российский юридический рынок сумел освоиться в новых реалиях и избежать регресса, но долгосрочные последствия пандемийного года еще впереди. «Денег на рынке стало меньше, а работать за них придется больше» — так комментирует положение дел Андрей Корельский.

Доходы упали у большинства компаний, но нашлись и команды, которые умело конвертировали потери в качественные маркетинговые коммуникации (проекты pro bono, сильно дисконтированные услуги и пр.). А развитие онлайн-технологий

в правосудии и конференциях помогло многим найти новую нишу или прочнее укрепиться в уже имеющейся. «Для кого-то кризис стал точкой роста и развития, для кого-то — просто точкой. Это закон бизнеса, и юристы не являются исключением», — говорит руководитель практики «Международный арбитраж и трансграничные споры» КА «Регионсервис» Мария Любимова.

Ускорила цифровизация рабочих процессов. Глобальные игроки, давно начавшие такую перестройку, справились с задачей легко, а вот локальным участникам юридического рынка пришлось подстраиваться на ходу. «Для полноценной удаленной работы в новых реалиях нужны существенные инвестиции в IT-инфраструктуру и кибербезопасность. Многие клиенты выдвигают эти требования в числе обязательных», — делится Булат Жамбалбиев, партнер, соруководитель российской корпоративной практики Allen & Overly.

Потенциал для развития

За прошедший год на рынке появилось много мелких и средних юридических фирм, которые сформировались как отдельные бизнесы или образовались за счет дробления более крупных команд.

Говоря о причинах такого явления, юристы высказывают различные, порой противоположные точки зрения. Андрей Юков, управляющий партнер КА «Юков и партнеры», связывает возникновение новых «стартапов» с серьезными сокращениями, которые волной прокатились по рынку во второй половине года.

Партнер «Рустам Курмаев» Дмитрий Горбунов придерживается мнения, что крупным компаниям помешал чрезмерный формализм — именно он подталкивает сильных юристов со своим пулом клиентов искать большей свободы. Кроме того, новички лояльно подходят к ценообразованию и клиент, который голосует рублем, получает тот же уровень правовой экспертизы за меньшие деньги.

Но на первых порах молодым командам может быть трудно тягаться с корифеями рынка — новички часто стремятся оказывать клиенту именно юридические услуги, не умея смотреть за формальной грань проблемы. Недостаточность временного и человеческого ресурса для решения сложных проблем и «всезидность» от постоянного «голода» тоже может сыграть с ними злую шутку, говорит Сергей Ковалев.

Рынок будет меняться и дальше — по словам юристов, в сегодняш-

ней России у него практически нет пределов для роста. Число существующих фирм несопоставимо с размером страны, консерватизм мышления, присущий профессии, понежнему уходит, и бурному всплеску мешают лишь нестабильная экономика и отсутствие независимости судебной системы.

Со содержанным оптимизмом

Продолжение судебной реформы рынок не ждет — с момента распада СССР судебная система в своем развитии и так практически непрерывно изменяется, говорит партнер, руководитель московской судебной-арбитражной практики Dentons Роман Зайцев. Создание арбитражных апелляционных судов, Суда по интеллектуальным правам, ликвидация ВАС РФ, формирование кассационных и апелляционных судов общей юрисдикции — лишь часть масштабных изменений, которым она подверглась за последние два десятилетия, и юристы надеются, что ее дальнейшее развитие пойдет по пути более тонкой настройки. В реформе скорее нуждается вся система государственного управления в целом, чтобы основным принципом стало невмешательство одной ветви власти в дела

другой, считает начальник управления судебной практики Howard Russia Евгений Митин.

В будущем юридический бизнес еще сильнее сфокусируется на клиенте и навыках client care, а карьера юриста перестанет быть похожа на схему «обучение-работа-пенсия». Если юрист хочет быть востребованным, ему придется начать работать еще во время учебы, а затем постоянно осваивать новые, в том числе непрофильные, сферы знаний: от финансов до информационных технологий, прогнозирует Александр Никифоров.

Сама юридическая профессия, по прогнозам экспертов, останется в порядке — не станет скучной, подконтрольной государству, обезличенной или порученной «искусственному разуму». «Я точно не вижу юридическую профессию как ту, которая остановится в своем развитии. Эволюция имеет место быть всегда», — отмечает Илья Дворкин, партнер, руководитель российской практики структурированного финансирования и финансирования активов Allen & Overly. Запрос на юристов со стороны общества и бизнеса будет только расти, ведь «окончание территории проблем» — начало территории кладбища», шутит Андрей Корельский.

«Цифре» ищут суверенитет

— сегмент рынка —

Глобальная цифровизация экономики развивается стремительными темпами — сегодня люди уже не представляют свою жизнь без социальных сетей, маркетплейсов или музыкальных сервисов, которые находятся на площадках мировых IT-гигантов. Но последние все чаще допускают нарушения интересов пользователей: от первых лиц государств до российских телеканалов. Что, если цифровые платформы на самом деле не драйвер прогресса, а его тормоз? О шансах участников рынка защитить свою независимость в киберпространстве и способах обеспечить нейтральность цифровых платформ, б рассказал управляющий партнер юридической фирмы ART DE LEX ДМИТРИЙ МАГОНА.

Нейтральность платформ как гарантия суверенитета бизнеса и граждан

Цифровые платформы — явление в экономике относительно новое. Экосистемы, возникающие вокруг них или непосредственно с их участием, обеспечивают широкий спектр взаимодействия потребителей и

производителей. Правила, по которым играют участники рынка, формируются одновременно с развитием экосистем и порой, подстраиваясь под интересы ведущих игроков, изменяются на ходу. Сама цифровая природа этих рынков, изменчивость норм поведения, частичное отсутствие формальных правил и опыта в разрешении спорных ситуаций приводят к тому, что регулятор лишен четкого понимания, как ему действовать в этой сфере.

Необходимо отладить методы анализа цифровых рынков, найти способы определять их продуктовые и географические границы, находить прямых конкурентов — с этими проблемами сталкиваются антимонопольные органы всего мира. Задача нетривиальная: цифровые рынки богаты множеством взаимодействий, которые не поддаются стоимостной оценке, но могут быть выражены в доступности (или, наоборот, асимметрии) информации, затратах времени и других издержках.

Многие государства (особенно следует выделить США, Индию, Австралию, страны ЕС, Бразилию и Россию) сегодня проводят расследования, в том числе антимонопольные, в отношении Facebook, Google, Twitter, Apple и других ведущих медиа. Им вменяют неправо-

мерный сбор и использование персональных данных, распространение запрещенной информации, злоупотребление доминирующим положением на цифровых рынках, включая рынки рекламы, социального сетевого видеохостинга, поисковых сервисов, магазинов приложений, самих приложений и т. д.

Взрывной рост технологий предопределяет разрыв между динамикой развития инноваций и скоростью отражения этих изменений в нормативной среде. Как на национальном уровне, так и в глобальном масштабе сегодня не существует единых подходов к определению понятия «суверенитет в киберпространстве» или «цифровой суверенитет». Между тем это понятие носит ключевой характер для организации не только технологического, но и социально-экономического уклада в современном мире.

Представляется, что цифровой суверенитет проявляется не только в публичном смысле — как право государства самостоятельно определять информационную политику, регулировать технологическую и информационную инфраструктуру, но и применительно к каждому индивиду, например защищая его от цензуры или от неправомерного оборота его персональных данных (причем на таком уровне является европейский GDPR).

Важным условием цифрового суверенитета является обеспечение нейтральности цифровых и медиаплатформ. В зависимости от предметных свойств платформ нейтральность может достигаться путем обеспечения недискриминационного доступа к платформе для сторонних цифровых сервисов или посредством ограничения функционала платформы лишь агрегацией и модерацией контента (а не его цензуры и расчистки). Немаловажно и то, насколько законные и прозрачные схемы сбора и монетизации персональных данных и иной информации выстраивают платформы.

Почему ошибались визионеры и теоретики сети

Изучение теорий медиадетерминизма позволяет выявить философские и социологические позиции о мере и способах, при помощи которых медиа влияют на общественное развитие, социальную структуру и культурные ценности. Визионерам послевоенного времени и нашим современникам начала 2000-х годов было одинаково ясно, что слияние телекоммуникаций, медиа и вычислительных технологий предопределил вектор развития общества, став одним из драйверов постиндустриального мира.

Юридический бизнес

«Мы сопровождаем застройщиков на всех стадиях: от старта до дивидендов»

Даже в самые сложные времена на российском юридическом рынке появляются новые яркие игроки — экс-директор по правовым вопросам девелоперской компании Capital Group **Андрей Большаков** объявил о создании фирмы Bolshakov & Partners со специализацией в сфере недвижимости. Он знает, почему московские застройщики станут больше платить за пользование землей, смогут участвовать в развитии промышленных территорий и вскоре активно устремятся на региональные рынки.

— новости рынка —

— До того как основать юридическую фирму Bolshakov & Partners, вы долгое время работали в Capital Group. Что побудило вас уйти и создать собственную компанию?

— Это была моя давняя мечта — создать свою собственную юридическую фирму, которая будет помогать бизнесу развиваться. Предпринимательский дух проснулся во мне довольно рано, а практическую юридическую деятельность я начал на втором курсе института. Мы с другом занимались регистрацией юридических лиц: было интересно попробовать, каково это — самим зарабатывать деньги, параллельно продолжая изучать право.

Дальнейшая моя карьера развивалась в корпоративной среде. До того как начать работу в Capital Group, я руководил управлением дочерних и зависимых обществ ПАО «ГМК „Норильский никель“», юридическим департаментом ЗАО «Промсвязьнедвижимость» («ПСН Групп»), был главой юридического департамента Prime Property Management. С последней позиции я перешел на должность директора по правовым вопросам Capital Group.

Работа была невероятно насыщенной — приходилось заниматься самым широким кругом задач: от сопровождения комплексных сделок по купле-продаже активов до привлечения финансирования (совокупный объем сделок, в которых я принимал участие, превысил 50 млрд руб.), от взаимодействия с государственными органами до оформления партнерства с российскими компаниями по крупнейшим жилым проектам Москвы. Доводилось вести сложные судебные споры.

Последние два года, работая в Capital Group, я обдумывал идею заняться собственной практикой. Первой причиной, по которой я это сделал, была назревшая внутренняя потребность в большей профессиональной и личной реализации. Вторая заключалась в том, что, работая «на себя», ты можешь оказывать услуги и делиться опытом с несоизмеримо большим количеством людей, чем на посту корпоративного юриста. Поэтому в ноябре 2020 года я покинул Capital Group для осознанного перехода в свободное плавание.

— Были ли в вашей практике дела, которыми вы гордитесь?

— Значимых кейсов за время работы было достаточно. Работая в «ПСН Групп», я участвовал в подготовке компании к IPO, затем сопровождал сделку по продаже «НПФ „Норильский Никель“» (сейчас НПФ «Наследие». — „Ъ“) фонду UCP. Участвовал в формировании позиции в широко известном судебном деле «Вымпелкома» против «Тизприбора» по валютной ставке в договоре аренды.

Благодаря работе в двух топовых строительных компаниях Москвы, «Промсвязьнедвижимости» и Capital Group, мне довелось создавать с нуля уникальные, символичные проекты, сформировавшие ландшафт города. Это дало колоссальный опыт по сопровождению и реализации девелоперских кейсов на всех стадиях: от стартовой идеи, когда акционер еще только высказывал намерение купить площадку, до дивидендов, которые он получал по завершении строительства. Я особо горжусь проектами, которые Capital Group воплощала совместно с крупными игроками рынка. Например, в партнерстве с группой компаний «Медси» (АФК «Система») мы строили ЖК «Небо», три жилых небоскреба бизнес-класса. В этом проекте «Медси» и Capital Group выступали равноценными партнерами, работая на условиях полного паритета, а структурирование корпоративного договора было непростым, но весьма интересным. Конечный результат устроил всех: проект достроили и ввели в эксплуатацию, а оба акционера остались довольны.

— Чем занимается ваша новая юридическая фирма Bolshakov & Partners?

— Мы «бутиковая» фирма с акцентом в сфере недвижимости. Вся отраслевая экспертиза, которую мы накопили за предыдущие 15 лет, и глубокое знание рынка позволяют нам разрабатывать сугубо практические решения для московских застройщиков и других игроков рынка недвижимости. В рамках практики мы сопровождаем девелоперские проекты с нуля и до завершения проекта. Наша команда помогает застройщикам оптимизировать расходы, оказывает комплексные услуги по сопровождению сделок, оформлению прав на недвижимость и ведению споров.

Безусловно, на рынке присутствуют фирмы, которые делают практику по недвижимости своим акцентом, но их бизнес в той или иной степени всегда разбавлен и другими услугами. Наша уникальность в том, что мы занимаемся только одним направлением.

— Получается, что на рынке нет равных вам конкурентов — не столько по масштабу, сколько по уровню сосредоточенности работы всей фирмы на единственной отрасли?

— Конкуренты есть, но их единицы.

Кроме того, на рынке немногих компаний, основанных инхаус-юристом. Гораздо чаще случается, что в крупной юридической фирме происходит «развод» и один из партнеров отделяется и организует свою практику. Когда же строительную компанию покидает инхаус, он обычно переходит работать к одному из конкурентов или своих же консультантов. А наша история, в которой бывший корпоративный юрист создал свою юридическую фирму, стоит особняком.

— Как вы ищете клиентов?

— Работу сарафанного радио никто не отменял — на рынке строительства и девелопмента я довольно известен. Так что клиенты знают, к кому можно обратиться с соответствующим вопросом.

Кроме того, работая в Capital Group, мне посчастливилось взаимодействовать с крупнейшими застройщиками страны. Многие из них доверяют моей экспертизе и готовы продолжить сотрудничество уже в новом качестве.

— Как работает юрист со специализацией в сфере недвижимости? Ему чаще приходится предусматривать возможные риски или в срочном порядке реагировать на внезапные форс-мажоры?

— Долгий опыт работы на инхаус-позиции помогает мне предугадывать развитие событий, подсказывая заказчику, как тот или иной сценарий покажет себя в долгосрочной перспективе. Кроме того, я всегда работаю в интересах бизнеса и стараюсь повернуть ситуацию в нужное русло, а не ишу юридические нюансы, препятствующие решению. Выход есть всегда — как и практический алгоритм, который сулит клиенту минимальные риски и наибольшую выгоду.

— Поговорим о практике. В ближайшее время Минстрой России планирует уточнить критерии апартментов, которые приравняют их к жилью. Речь идет о тарифах ЖКУ, учете таких зданий в общем объеме вводимого жилья и их капитальный ремонт. Как вы думаете, инициатива ведомства приведет к изменению статуса апартментов?

— На текущий момент это неизвестно, хотя дискуссии по теме ведутся уже несколько лет. Нынешняя инициатива министерства пока не отвечает на вопрос о том, какие объекты будут приравнены к жилью, а какие продолжат числиться в нежилых. Я полагаю, что законодатель уравнивает этот статус в части возможности постоянного регистрироваться в апартментах. Также сделает более приемлемым и приближенным к владению кварти-



рыного налогообложение. В свое время я совместно с коллегами из Capital Group направлял в Минстрой аналогичную позицию.

Разумеется, новый статус будет осложнен множеством нюансов и оговорок. Апартаменты во многих случаях — это коммерческая недвижимость, и ряд покупателей приобретает ее для использования именно в коммерческих целях. Законодательно придется изобретать сложный правовой продукт и искать баланс. Необходимо учесть интересы и собственников, и власти, поскольку при повышенной ставке бюджет получает больше налогов.

— Недавно московские власти внесли изменения в порядок расчета платы за изменения вида разрешенного использования земли (ВРИ). В каких случаях и для чего застройщику нужно его менять?

— Представим, что застройщик на праве собственности владеет в Москве несколькими зданиями завода, а земельный участок, на котором они расположены, арендует у города. В этом случае размер арендной платы составляет 1,5% от кадастровой стоимости земли.

Допустим, что правила землепользования и застройки предусматривают возможность строительства на таком участке жилья.

Если застройщик захочет возвести на участке жилой дом, а договор аренды содержит условие, что территория предоставлена только под эксплуатацию заводских объектов, ему придется поменять цель предоставления участка с эксплуатации на размещение объектов жилой застройки.

Несмотря на то что правила землепользования и застройки арендованного участка могут предусматривать возможность строительства жилья, застройщику необходимо будет получить разрешение на строительство. При этом оно может быть выдано только при условии изменения цели предоставления земельного участка в договоре аренды земли. Для этого потребуются заключить с Департаментом городского имущества дополнительное соглашение к договору аренды, в котором будет предусмотрено, что на участке можно строить жилой дом, и представить его в Мосгосстройнадзор.

При выпуске дополнительного соглашения до договору аренды департамент пересчитает цену за пользование земель — и плата за аренду участка существенно возрастет. По сути, изменение вида разрешенного использования земельного участка — это один из способов московских властей получить от инвесторов деньги за право строить жилье на территории города.

Прошлогоднее решение мэра Сергея Собянина повысить ставки — от двух до восьми раз — вергло застройщиков в состояние нокдауна. Прежние финансовые мо-

дели компаний стремительно полетели вниз, ведь никто не рассчитывал, что придется платить городу как минимум вдвое больше.

Город таким образом мотивирует застройщиков возводить нежилые объекты вне ТТК. Для того чтобы разгрузить центр, власти предложили компромисс: если застройщики возведут там, где нужно, «места приложения труда» (коммерческую недвижимость, офисы и так далее), государство учтет инвестиции в строительство такого объекта в плате за ВРИ, уменьшив ее на сумму вложений по утвержденной формуле. Грубо говоря, если по новым коэффициентам застройщик должен платить за смену ВРИ 2 млрд руб., то с применением льготы может заплатить 1 млрд.

Поскольку постановление вышло недавно, правильно оформлять критично важную льготу умеют не все. Но если застройщик хочет верно рассчитать финансовые модели будущих проектов, этим вопросом следует озаботиться уже сейчас. Наша фирма с конца прошлого года активно сотрудничает с девелоперами в части консультаций по этому вопросу, и мы рекомендуем заручиться поддержкой экспертов для процедуры оформления льготы.

— Москва начала проводить аукционы на право заключения договора о комплексном развитии промышленной территории (КРТ). В чем суть этого механизма и чем участие в нем может быть полезно застройщикам?

— Недавно принятый закон о КРТ предусматривает реализацию программ обновления городской застройки с привлечением внебюджетных источников. То есть проект финансируется частным инвестором в отношении территории, которая выбирается по решению местных властей. Мне кажется, новая схема послужит для застройщиков таким же дополнительным импульсом, каким оказалась реновация. Условия, прямо скажем, оставляют желать лучшего, ведь государство финансирует возведение реновационного жилья на грани окупаемости строительных компаний, но при этом застройщики получают дополнительную работу. Сегодня эта история выходит на федеральный уровень, и, на мой взгляд, московские застройщики вскоре активно устремятся на региональные рынки, которые в перспективе станут куда привлекательнее.

На мой взгляд, комплексное развитие территорий в рамках нового закона пойдет быстрее и понятнее при условии, что застройщики продолжат обеспечивать город и граждан качественным жильем.

— Каково сегодняшнее положение строительной отрасли? Как вы считаете, с чем ей предстоит столкнуться в течение текущего года?

— Конечно, существенно просел сегмент коммерческой недвижимости — за время пандемии люди отчасти работают в офисах и ходят по магазинам, и быстрого роста здесь ждать не приходится. Гораздо больше повезло застройщикам жилья, так как прошлогоднее решение о субсидировании ипотечной ставки привело к колоссальному взрыву цен и продаж в жилом сегменте. Но сегодняшнее положение дел может обернуться проблемами в будущем, когда после перегретого спроса люди начнут массово возвращать купленные квартиры обратно на рынок.

Одна из сложностей, с которой могут столкнуться застройщики в 2021 году, — опоздание по срокам ввода в эксплуатацию тех объектов, которые строились в пандемию. Мы помним, какие тогда происходили задержки: стройки полностью останавливались на три недели, а закрытие границ привело к перебоям с иностранной рабочей силой. К большим темам можно отнести и банкротство — мелкие и средние застройщики будут падать в него еще долго, поскольку финансирование объектов с использованием счетов-эскроу не решает застарелых проблем.

Кроме того, у застройщиков периодически возникает много вопросов, связанных с использованием участка на праве аренды. В Европе существует особая модель вещного права — право застройки земельного участка, которое создает более защищенный механизм владения земельным участком для целей строительства и облегчает последующий оборот такого участка. Было бы хорошо, если бы наш законодатель взял ее за образец и аналогичным образом урегулировал наболевший вопрос.

Безопасность в надежных руках

— сегмент рынка —

По данным исследования, проведенного PwC, за последние два года 47% из 5 тыс. опрошенных компаний стали жертвами экономических преступлений — в среднем, в каждой из них совершалось по шесть мошенничеств. Итог оказался ожидаемым: мировой бизнес понес ущерб в размере \$42 млрд, и это только те истории, которые попали в статистику. За безликим понятием экономических преступлений скрываются самые разнообразные хищения: кражи, мошенничества, растраты, злоупотребления менеджмента, вывод активов и корпоративные войны. О том, как узнать, чьи именно действия причиняют корпорациям убытки и беспокойство, и как здесь поможет форензик-расследование, рассказывает ЕЛЕНА ЮЛОВА, председатель Московской коллегии адвокатов «Юлова и партнеры».

Лекарство для бизнеса

На мой взгляд, любая состоявшаяся компания имеет несколько источников, угрожающих ее благополучию снаружи и изнутри.

Среди внешних в первую очередь можно выделить пресловутых недобросовестных контрагентов, клиентов, а иногда и бизнес-партнеров, которые в силу сговора или конфликта интересов способны на мошенничество, обман и сокрытие нежелательной информации. В результате ком-



пания понесет потери от хищений, а возможно, и получит значительные штрафы за нарушение закона.

Недобросовестные топ-менеджеры и персонал не дают владельцам и руководству бизнеса расслабленно заниматься делом. Три экономических преступления в год, о которых сообщает статистика, — это не только хищения разных видов: от банального воровства до сделок с заинтересованностью, но и фальсификация финансовой отчетности, разглашение коммерческой тайны, внутренние коррупция.

В анамнезе — прямые финансовые потери, штрафы и неустойки, репутационный вред, судебные тяжбы. Но решение есть.

Лекарством для бизнеса может послужить форензик-расследование. Форензик — это комплексная

процедура, которая включает проведение финансовых и адвокатских расследований, бизнес-разведку, IT-безопасность и целый комплекс мер, направленных на возмещение ущерба и предупреждение возможных угроз.

На мой взгляд, такая услуга должна носить именно комплексный характер, поскольку каждый отдельно взятый специалист — адвокат, детектив или аудитор — не справится с задачей в одиночку. Нужна сплоченная команда профессионалов, которая общими усилиями обеспечит бизнесу защиту.

Результаты ее работы должны позволять как сесть за стол переговоров в «сильной позиции», так и представить доказательства в суд, а при особых обстоятельствах — и в уголовное дело.

Многогранная польза

Форензик может выступать как альтернатива государственному расследованию в тех случаях, когда есть возможность провести его быстро, качественно и за свой счет. Закон об адвокатской деятельности предоставляет широкие возможности, позволяя собирать доказательства, по согласию с доверителем участвовать во внутрикорпоративных проверках, привлекать к адвокатскому расследованию специалистов и экспертов разнообразного профиля.

Во время независимых расследований члены форензик-альянса в первую очередь выявляют противоправные действия, которые вредят бизнесу: вскрывают хищения

и махинации с финансовой отчетностью, отслеживают вывод и присвоение активов. Первую скрипку на этом этапе играют адвокаты, аудиторы и эксперты-бухгалтеры. Затем, когда приходит время расследовать корпоративную коррупцию и выявлять злоупотребления персоналом, за дело берутся детективы и IT-специалисты.

По итогу расследования клиент получает «материал проверки», который содержит оформленные и укрепленные доказательства — документы, экспертизы, опросы причастных к проверке лиц, правовые заключения, после чего обсуждает с членами форензик-альянса дальнейший план действий.

Сохраняя репутацию

Одно из преимуществ форензика — выбор вариантов преследования всегда остается за заказчиком и не вредит его деловой репутации. В большинстве форензик-расследований мы сталкивались с тем, что клиенты категорически не желали придавать публичности результатам расследования, опасаясь удара по репутации. И только клиент вправе решать, что именно — преследование или возмещение ущерба — сделать приоритетом. Государственные расследования чаще заканчиваются наказанием, а с возмещением ущерба от преступления дела обходятся значительно хуже.

Вместе с результатами расследования форензик-специалисты предоставляют план по возмещению ущерба, включая поиск и возврат ак-

тивов. А иногда начинают разыскивать имущество должника, затеявшего преднамеренное банкротство. Успех на этой стадии зависит от того, насколько слаженно работает команда, поскольку розыск активов подразумевает и участие в судах в различных юрисдикциях. Если у команды еще и есть связи с зарубежными детективными агентствами, процесс значительно ускоряется.

Предотвращение угрозы

Специалисты форензик-альянса проводят комплексную проверку контрагентов. Соратников по бизнесу они могут протестировать на добросовестность, а если речь идет о потенциальном партнере, в ход идет все: от проверки их благонадежности, репутации, активов и связей до «прогона» по санкционным спискам.

Когда заключение какой-либо сделки доходит до стадии переговоров, адвокаты начинают работу над документами, а другие участники альянса в это время собирают информацию, которая может повлиять на процесс: выясняют предпосылки конфликта интересов, выявляют риски фактической и юридической аффилированности, а по запросу клиента проводят бизнес-профайлинг и психологическую верификацию собеседника.

Не меньшее значение для компании имеет предвосхищение внутренних угроз. Члены альянса анализируют существующую систему управления рисками мошенничества и коррупции, структуру бизне-

са, выявляют внутрикорпоративную оппозицию и нарушения корпоративной этики. Параллельно по желанию клиента они могут провести и анализ финансовой и бухгалтерской отчетности, в том числе на предмет обоснованности закупочных цен и предпочтений в продажах.

Если специалисты альянса обладают опытом в сфере информационной безопасности, они способны разработать и внедрить как программы противодействия мошенничествам, так и сценарии защиты информационных активов, включая установку DLP-систем и внедрение комплексных барьеров от утечек данных. В случае если такие системы в компании уже есть, специалисты альянса готовы найти в ней слабые места: оценить киберриски, обследовать объекты с целью поиска шпионского оборудования и даже внедрить собственное, изготовленное по запросу клиента с неременным соблюдением закона.

Клиенты часто спрашивают, зачем бизнесу форензик-расследование при условии, что в компании хватает штатных специалистов службы безопасности, юристов, внутренних аудиторов, НК-и даже антифрод-подразделений? Ответ прост: коррупция, недостаток практического системного опыта и нужных инструментов могут помешать увидеть объективную картину.

Коротко подытожить сказанное можно так: клиент может заниматься важными для него вещами. Безопасность лучше доверять профессионалам.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

«Цифре» ищут суверенитет

— сегмент рынка —

Однако классическая теория, оценивавшая влияние медиа на социальные процессы, в большинстве случаев оказалась чересчур оптимистичной. Виднейший теоретик социальных коммуникации Маршалл Маклюэн, основоположник так называемой Торонтской школы, которая ввела в оборот сам термин «медиа», совместно с последователями предсказывал, что «влияние медиа породит электронную агору — виртуальную площадку, где каждый сможет свободно выражать свои убеждения, не боясь цензуры. Власть большого бизнеса и большого правительства будет непременно свергнута, потому что новые технологии гигантски увеличат влияние каждого отдельного человека». Отсюда выводился положение о влиянии новых медиа на экономику: «В киберпространстве технологический прогресс превращает один рынок за другим из естественных монополий в такие, где конкуренция есть правило, а не исключение». В наше время это звучит довольно парадоксально, особенно с учетом того, что за какие-то последние 20 лет безусловный оптимизм в отношении пионерской роли медиаплатформ рассеялся. «Сеть колонизировали международные корпоративные киты, развившиеся на государственные деньги и тесно сотрудничающие с американскими агентствами» — это утверждение, о котором Ричард Барбрук и Энди Камерон из Вестминстерского университета писали в своей «Калифорнской идеологии» еще в середине 1990-х годов, сначала служило манифестом американского киберпанка, а теперь практически превратилось в глобальный мейнстрим.

На наших глазах ломается мировоззрение, устоявшееся за последние десятилетия: цифровые гиганты, которых прежде воспринимали исключительно в качестве драйверов технологического прогресса, сегодня подозреваются в том, что на самом деле его тормозят. Google и Facebook, по мнению американской юстиции, систематически и на протяжении длительного времени подавляли инновации, не допуская на рынок конкурентные сервисы или покупая стартапы, угрожающие их монопольной власти. Цифровых гигантов все чаще обвиняют в политической цензуре и произвольной расчистке контента — как в России, так и в США эти обвинения нередко звучат с полярных позиций.

Квалификация сомнительных практик платформ с позиций защиты конкуренции

В январе текущего года мы стали свидетелями беспрецедентного случая: основные медиаплатформы, в том числе социальные сети, заблокировали аккаунты экс-президента США. Эти медиа имеют огромную аудиторию и, соответственно, рыночную власть, что подтверждается уровнем резонанса от блокировок аккаунтов Дональда Трампа. Как следствие, назрел вопрос оценки действий платформ с позиций антитраста. Возможность применения к подобным ситуациям антимонопольного законодательства США еще обсуждается, но представляется довольно логичной.

Другая угроза цифровому суверенитету и конкуренции со стороны цифровых гигантов прослеживается из анализа исков к Facebook, поданных Федеральной торговой комиссией и федеральными прокурорами десятков штатов США. Заявители утверждают, что корпорация скупала перспективные стартапы, чтобы усилить свое положение на рынке, и тем уничтожала конкуренцию.



Дмитрий Магона

«Цифровые» конфликты развиваются и в российском правовом поле. В последние месяцы стали заметны блокировки аккаунтов и каналов, которые Google осуществляет на одном из своих сервисов социального сетевого видеохостинга, практики которого в зависимости от обстоятельств блокировок в отношении тех или иных пользователей могут быть признаны нарушающими федеральный закон «О защите конкуренции». Уровень популярности сервиса позволяет сразу предположить, что если он и не монополист, то как минимум занимает на рынке главенствующее положение и на его деятельность распространяются запреты, установленные для доминанта.

Анализируя нейтральность платформ, первое, что стоит отметить, — то, что ее пользовательское соглашение направлено на обеспечение максимальной дискреции сервиса и снижение его ответственности перед пользователями. Так, в соглашении есть отдельная категория «бизнес-пользователей», к которым можно отнести практически всех профессиональных создателей видеоконтента. В отношении представителей этой категории сервис не несет ответственности за «упущенную выгоду, недополученный доход, потерю данных, упущенный шанс, потерю предполагаемых

сбережений, а также косвенные, сопутствующие или штрафные убытки».

Возможность как-то защитить тот небольшой объем прав, который остается у пользователей, осложняется тем, что соглашение регулируется в соответствии с английским правом и для разрешения споров стороны могут обратиться в суды Англии и Уэльса. Такое условие вынуждает пользователей полагаться на ограниченные возможности внутренней апелляции сервиса — а она практически не регламентирована и не предусматривает необходимости сервиса мотивировать свои решения.

При этом соглашение предоставляет ему максимальную дискрецию в вопросах ограничения и блокировки видеоконтента. Видеоконтент или аккаунт могут быть удалены или заблокированы по трем причинам: если того потребует закон или судебное решение, из-за существенного или неоднократного нарушения соглашения, а также из-за того, что действия могут повлечь за собой юридическую ответственность или нанести вред какому-либо пользователю, третьему лицу, самому сервису или аффилированному лицу.

Если ознакомиться со всем текстом соглашения, можно прийти к выводу, что набор правил в документе составлен таким обра-

зом, что практически любой видеоконтент может нарушать то или иное его положение.

ФАС на страже нейтралитета

На сервисах сетевого видеохостинга возможны и другие дискриминационные практики. Так, важным является появление видеоконтента на главной странице (в виде персонализированных рекомендаций), в ряде разделов, а также в результатах поиска. Отвечающие за это алгоритмы непрозрачны: благодаря их настройке сервис имеет возможность регулировать, какой именно видеоконтент просмотрит зритель. Это еще одна площадка для возможных злоупотреблений.

Непрозрачность условий соглашения сервиса и недостаточная регламентация его работы помимо риска злоупотреблений несет экономическую опасность и возможна в том числе из-за доминирующего положения сервиса на рынке и отсутствия у пользователей альтернатив. Проблему необходимо решать методами антимонопольного регулирования.

Ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции запрещает любые действия или бездействие доминанта, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц в сфере предпринимательской деятельности либо неопределенного круга потребителей».

ФАС России уже фиксировала случаи злоупотребления доминирующим положением на цифровых рынках, два из них заслуживают особого внимания. Первый — действия Apple по установлению правила, согласно которому компания могла отклонить и не допустить в App Store любое приложение стороннего разработчика по любой причине. Суд посчитал, что совокупность действий цифрового гиганта существенно ухудшила функциональность приложений родительского контроля сторонних разработчиков (дело «„Лаборатория Касперского“ и Apple»).

Во втором случае ФАС признала неправомерными действия Google по навязыванию предустановки совместно с Google Play иных продуктов Google, поиска Google по умолчанию, соблюдения запрета на предустановку приложений, продуктов иных разработчиков (дело «„Яндекс“ и Google»).

Конкретные действия по блокировке аккаунтов, видеоконтента или дискриминация в системе рекомендаций могут квалифицироваться как нарушения отдельных пунктов ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции. При этом антимонопольному органу не придется доказывать, что такие действия привели к негативным последствиям.

Как уже было замечено, важным условием цифрового суверенитета является обеспечение нейтральности цифровых платформ и медиа. В декабре прошлого года ART DE LEX начал системный проект с региональной общественной организацией «Центр интернет-технологий» (РОЦИТ) по мониторингу нарушений принципа нейтральности медиаплатформами (как зарубежных, так и отечественными). Это позволяет оценить масштаб нарушений и в отдельных случаях принять меры по защите нарушенных прав участников рынка. Ранее РОЦИТ направил в ФАС России заявление о злоупотреблении Google своим доминирующим положением на рынке социального сетевого видеохостинга.

Судебная перспектива

Вопрос о неправомерных блокировках со стороны Google рассматривается также в су-

дебном порядке — речь идет о так называемом кейсе «Царьграда» в производстве Арбитражного суда г. Москвы. Это первый случай применения новеллы ст. 248.1 АПК РФ об исключительной подсудности российских судов по спорам тех лиц, которые находятся под санкциями со стороны зарубежных государств.

Иск заявлен НАО «Царьград Медиа» против ответчиков Google Ireland Limited, Google LLC и ООО «Ютл» о признании недействительным их отказа от договора на предоставление услуг социального сетевого видеохостинга и об обязанности восстановить доступ НАО «Царьград Медиа» к его аккаунту.

Основанием отказа от договора и блокировки аккаунта выступили персональные санкции по украинской программе, введенные США и ЕС в отношении учредителя «Царьград Медиа» в 2014 году.

При этом о санкциях группа Google вспомнила лишь в июле 2020 года, когда аудитория канала превысила 1 млн подписчиков.

Иностранные ответчики настаивали на оставлении иска без рассмотрения из-за наличия соглашения, по которому спорные вопросы надлежало рассматривать в английских государственных судах (в отношении требования из договора) и американских судах (в отношении требований из блокировки аккаунта). Однако Арбитражный суд г. Москвы признал свою исключительную компетенцию в этом деле и приступил к рассмотрению дела по существу.

Это дело может сформировать подходы не только к применению нормы о юрисдикции российских судов по отношению к спорам с участием подсанкционных лиц, но и подходы к допустимости произвольного отказа медиаплатформ от исполнения своих обязательств по соглашениям с пользователями.

Разумное регулирование вместо репрессий

Влияние медиа на социальные процессы стало столь велико, что приводит к столкновению с государством. Именно поэтому в последние годы государственные регуляторы во многих странах инициировали масштабные процессы против цифровых платформ и сервисов (включая медиа), обвиняя последних в незаконном использовании персональных данных, нарушении конкуренции и поприщении конституционных свобод граждан. Повсеместно происходит трансформация законодательства и регуляторных техник под нужды социально-экономического развития той или иной страны.

Я скорее являюсь сторонником разумного регулирования экономической деятельности цифровых гигантов, нежели применения к ним репрессивных мер (закон с недавнего времени при определенных условиях позволял вовсе ограничить доступ к цифровым платформам и медиа). Федеральная антимонопольная служба, в данном случае являясь основным регулятором в области экономической деятельности, в случае возбуждения и рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства цифровыми гигантами вправе выдать последний поведенческие предписания, направленные на прекращение неправомерных действий. При этом ФАС России — один из лидеров среди мировых антимонопольных регуляторов, она располагает всей необходимой экспертизой и ресурсами для расследования и пресечения неправомерных действий. Рассмотренные ФАС России в последние годы «цифровые» дела являются тому подтверждением.

Сетевое нападение

— сегмент рынка —

Привычные нам виды коммерческой деятельности все больше оцифровываются, бизнес уходит в онлайн. Но в интернете его поджидает не только высокая прибыль, но и сетевые мошенники, которые разнообразными способами — от привычного контрафакта до онлайн-опросов — нарушают интеллектуальные права известных брендов. Эффективно ли защищаться с помощью сетевой блокировки и кого можно привлечь к ответственности, если нарушителя найти не удалось, „Ъ“ рассказали генеральный директор компании BrandSecurity РУСЛАН КРИВУЛИН и управляющий партнер юридической фирмы Semenov & Pevzner РОМАН ЛУКЬЯНОВ.

Основные угрозы онлайн-пространства

Один из известных путей, по которому развивается сетевое мошенничество с использованием известных брендов, — это хорошо спланированные таргетированные атаки. К особенностям схемы можно отнести сложность обнаружения мошеннических ресурсов, поскольку злоумышленники ежедневно регистрируют сотни доменных имен, часто никак не связанных с наименованием бренда, а жуткие ссылки генерируются не посредственно под каждого пользователя.

Схема опасна тем, что за счет использования контекстной рекламы ссылки на мошеннические сайты часто располагаются в поисковиках выше официальных страниц брендов и пользователи могут до последнего момента не подозревать, что находятся на фишинговом сайте.

Не гнушаются мошенники и методами социальной инженерии, представляясь социальными сетями сотрудниками крупных онлайн-



Роман Лукьянов, управляющий партнер юридической фирмы Semenov & Pevzner

ресурсов, к примеру известного магазина по продаже бытовой техники, и предлагая покупателю сделать весомую скидку на любой товар. В ходе переписки пользователю также присылают персонализированную ссылку на фишинговый сайт (часто даже на конкретный интересующий его товар) и предлагают оплатить покупку через данный ресурс. Такая схема затронула не только практически все крупнейшие онлайн-магазины розничной торговли, но и разнообразные сервисы по продаже железнодорожных и авиабилетов.

Еще один относительно новый тренд — это активное использование злоумышленниками сервисов с короткими онлайн-опросами (так называемые квизы). В основном

схему эксплуатируют в банковском сегменте, особенно на различных сервисах, предлагающих услуги по инвестированию в ценные бумаги. Мошенники создают специальные сайты с опросами и оформляют их в виде официальных ресурсов, используя популярные бренды банков. Затем, собрав пользовательскую информацию, они обманом предлагают внести деньги на счет якобы официального сервиса, работающего под эгидой крупного банка. Количество подобных квизов, в которых используется символика ведущих российских банков, исчисляется сотнями, если не тысячами.

Нельзя не упомянуть и такое «классическое» нарушение прав на товарные знаки, как продажа контрафакта под видом известного бренда. Мошенники и здесь стали более подготовленными: по примеру интернет-пиратов, администрирующих площадки с нелегальным контентом, они все чаще прибегают к услугам абзузостойчивых хостинг-провайдеров и регистраторов доменных имен (в основном зарубежных).

Соразмерная борьба

Самым эффективным инструментом пресечения нарушений интеллектуальных прав в цифровом пространстве сегодня является блокировка пиратских сайтов — специальная процедура, которая позволяет правообладателям оперативно добиться ограничения доступа к нелегальному ресурсу. Исключительной компетенцией по рассмотрению заявлений об ограничении доступа к пиратским ресурсам обладает Московский городской суд, но на текущий момент этот инструмент доступен лишь правообладателям объектов авторского права и смежных прав (кроме правообладателей фото), включая музыку, кино, видеоигры, софт, книги и телепередачи.

В 2020 году судебная практика по применению блокировки подверглась корректи-

вам: теперь в отдельных случаях постоянная блокировка сайтов признается способом защиты, не соразмерным нарушению. Например, в деле «ОНТАРГЕТ и Google» (дело №3-200/2020) правообладатель обратился в суд, требуя на постоянной основе заблокировать YouTube за незаконное размещение пяти образовательных видеороликов. Суд посчитал, что блокировка в данном случае выступает несоразмерной мерой ответственности, и, кроме того, учел, что правообладатель не обращался к ответчику с досудебной претензией, а ролики на момент рассмотрения спора были удалены.

Кроме того, в 2020 году вступили в силу поправки к федеральному закону «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»: они частично распространили механику блокировки пиратских сайтов на мобильные и прочие программные приложения. Первое решение, касающееся мобильных приложений, 11 декабря прошлого года было вынесено по спору между ООО «С.Б.А. Мьюзик Паблшинг» и Google LLC (дело №3-1523/20). Суд запретил компании Google LLC создавать технические условия, дающие возможность размещать в Google Play программные приложения с доступом к пиратской музыке.

За все ответит посредник

В современном мире обнаружить правоурушителя в сети крайне сложно, а бывает, что и просто невозможно. Иногда вызвать компенсацию или убытки за нарушения исключительных прав можно с другого лица — информационного посредника, который своими действиями способствовал нарушению.

Правовая норма, регулирующая этот институт (ст. 1253.1 ГК РФ), не называет напрямую конкретных субъектов, которых можно причислить к категории информационных

посредников. Однако существующая судебная практика относит к ним сайты с пользовательским контентом, включая видеохостинги и социальные сети, хранилища файлов, провайдеров хостинга, операторов связи, CPA-сети и торрент-трекеры.

Привлечь информационного посредника к ответственности можно только при несоблюдении определенных законом требований, включая следующие: он не знал и не должен был знать о нарушении, получил претензию от правообладателя и принял необходимые для пресечения нарушения меры, а также не изменяет материал, размещаемый в сети третьим лицом.

В 2020 году перечень субъектов, которые могут квалифицироваться в качестве информационных посредников, расширился. Теперь к ним могут относиться сайты, зарегистрированные в качестве СМИ (дело «„КХЛ Маркетинг“ и Goodgame.ru, №3-400/2019»), а также интернет-магазины, работающие по принципу печати по требованию, или print on demand (дело «Carte Blanche Greetings и Printdirect», №А40-133275/2019). Кроме того, к искам против информационных посредников стали прибегать правообладатели, которые ранее не пользовались этим механизмом (например, владельцы анимационных брендов). Поскольку тенденция на более частое правоприменение нормы об информационных посредниках защищает интересы правообладателей довольно эффективно, велики шансы, что она сохранится и в 2021 году.

Распространение цифровизации сулит бизнесу не только новые возможности, но и новые риски. Вместе с тем законодательство и судебная практика адаптируются под изменчивую реальность, совершенствуясь и предлагая правообладателям работающие инструменты правовой защиты — важно лишь быстрая реакция и умение эффективно их использовать.

Юридический бизнес

О ценах, бизнесе и государстве

Современная модель российского антитраста сформировалась 30 лет назад, и сегодня он выступает инструментом баланса, с помощью цен регулируя предложение и спрос на свободном рынке. Об экономических проблемах, которые возникают, когда за регулирование цен берет-ся государство, особенностях рыночного капитализма и правилах диа-лога власти и бизнеса размышляет партнер консалтинговой фирмы Kulik & PartnersLaw.Economics Кирилл Дозмаров.

— мнение —

В поисках баланса

В России переход от планового хо-зяйства к рыночной экономике ока-зался непростым: помимо корчаще-гося в пароксизмальных родах капи-тализма фокус экономического ре-гулирования тяжело смещался с го-сплана на «невидимую руку» рынка. Традиции экономической полити-ки, которые складывались без мало-го 70 лет, исчезли, регулирование то-варных рынков развернулось в про-тивоположную сторону, и все это потребовало формирования обосо-бленных антимонопольных инсти-туций: новой законодательной базы и государственных органов. По су-ти, антитраст в исторической ретро-спективе — это механизм корректи-ровки изъятых свободного рынка. В идеале он своеобразный антивирус, который ограничивает как излиш-нюю монополизацию рынка, так и слишком деструктивную и беском-промиссную конкуренцию, и тем самым устраняет аномалии, на по-стоянной основе присущие пред-принимательской деятельности. По-следние 30 лет он является неотъ-емлемой частью государственной политики в экономической сфере: срок немалый, хотя по сравнению со странами развитого капитализма и их вековыми антимонопольными законами нам есть куда стремиться.

Большая часть институтов анти-траста в Россию была импортирова-на — не только из-за отсутствия со-бственного опыта в таких вопросах, но и из-за необходимости встроит-ся в рыночную экономику в пожар-ном режиме. Нормирование и жест-кое регулирование экономики оста-лось в прошлом, шоковая терапия окончательно демонтировала ре-формы. Что же пришло взамен?

Антитраст на распутии

Свободный рынок и конкуренция по-рождают свободные цены, которые устанавливаются продавцами исхо-дя из их понимания спроса и соответ-ствующих маркетинговых стратегий. Когда конкуренция неограниченна, а государственного нормирования вы-пуска продукции нет, взаимосвяси-мое ценообразование во всех его про-явлениях становится неотъемлемой частью функционирования свобод-ного рынка. Спрос и предложение в данном случае играют роль универ-сального регулятора, а баланс между ними обуславливает эффективность экономической модели в стране и вы-ражается в уровне цен.

Именно в этот момент молодой российский антитраст встал перед выбором, каким образом ему кор-ректировать изъяны и устранять аномалии свободного рынка — ком-пенсировать их регуляторными ме-рами или же устранять излишние ба-

рьеры на пути развития конкурен-ции и предпринимательских ини-циатив? Государство постоянно нахо-дилось на распутье, так и не выбрав толком ни одну из дорог. Возмо-жно, именно поэтому за 30 лет в Рос-сии так и не сформировались адек-ватная прослойка среднего класса и достойная развитой страны деловая культура, а господдержка предпри-нимательских инициатив носит чи-сто декларативный характер.

При этом на антимонопольной политике всегда лежала печать пре-двещающих лет тотального госрегу-лирования экономики. Общий тон, то угасающий, то нарастающий, все-гда больше тяготел к запретам и санк-циям, чем к стимулированию и под-держке.

Вмешательство государства набирает обороты

В последние годы в антитрасте оче-виден растущий регуляторный крен государственной политики — ска-зались и экономический кризис, и санкции, и противоковидные ло-каудны. В 2020–2021 годах стало яс-но, что иного рецепта, кроме как уси-ливать давление на бизнес, государство предложить не может, и тема его вме-шательства в предпринимательскую активность не сходит с передовиц СМИ, благо инфоповодов хватает. К примеру, такой инструмент, как ди-рективное регулирование цен, весь-ма чувствителен для бизнеса, но го-сударство не унимается: начав со сде-рживания цен на социально значимые продукты, теперь оно обратило вни-мание на лекарства, медицинские из-делия (соответствующий федераль-ный закон приняли еще в марте), бензин, металлопродукцию, зерно...

Необходимость (кстати, есть ли она?) прямого вмешательства в пред-принимательскую деятельность ил-люстрирует корневую проблему го-сударственной экономической по-литики: слабая конкурентная сре-да и неблагоприятный инвести-ционный климат мешают ему пред-ложить повестку, предполагающую свободу предпринимательского ус-мотрения и «низовую» поддержку инициатив. Частный случай — рос-сийский антитраст — только иллю-стрирует сложившийся командно-директивный подход.

Директивное вмешательство го-сударства в экономику выглядит как тушение пожара и отыгрыш уп-ущенных возможностей. Причем чем дольше не принимаются меры по модернизации и развитию экономи-ки, чем тоньше прослойка активн-ого, не занятого в системе государ-ственного управления и крупном би-знесе среднего класса, и чем более не развита конкурентная среда, тем жестче и масштабнее окажется даль-нейшая интервенция государства.

Индикатор и регулятор

Цены в рассматриваемом случае вы-ступают универсальным индикато-ром, убедительно демонстрирую-щим как имущественное положение населения и уровень его платежеспо-собного спроса, так и уровень кон-центрации рынка — развитие кон-куренции и отношения в обществе к капиталу и средствам производства. Помимо индикативной цена несет в себе регуляторную функцию: эла-стично балансирует спрос и предло-жение, связывая их с денежно-пла-тежными возможностями покупате-ля и продавца. В развитой экономике на рынке правит саморегуляция и це-на выступает главным ее инструмен-том. Государству приходится только устранять наиболее вопиющие нару-шения, с которыми не справляется конкурентная среда, и поддерживать предпринимательскую инициативу.

Проблема прямого ценового регу-лирования заключается как раз в не-развитости экономики и значитель-ных барьерах для почти любой эко-номической активности вне го-сударства. Постоянно функциониру-ющие экономические агенты в та-кой экономике вне государственно-го аппарата возможны, но вне како-го-либо контроля государства край-не маловероятны. Вход в активную экономическую деятельность и со-здание бизнеса крайне затруднены, сопровождаются преодолением бес-численных препятствий и предпо-лагают применение разрешитель-ных процедур, включавших в том числе личное, прямое или опосре-дованное, согласие уполномоченно-го лица. Таким образом, любая ини-циатива оказывается подчинена го-сударственному усмотрению — не-редко произвольному и, увы, далеко не всегда компетентному.

Побочные эффекты

Как государство приходит к мысли о необходимости ценового регу-лирования? Наиболее очевидным э-тот шаг становится в периоды кризисов. Тогда низкий уровень платежеспо-собного спроса населения не может справиться с аппетитами крупных игроков, которые уже не сдержива-ются ценовой конкуренцией. Сами эти игроки, с одной стороны, нара-щивают маржинальность из-за неуве-ренности в завтрашнем дне, а с дру-гой — оказываются в заложниках не-конкурентоспособности российско-го рынка и его зависимости от ми-ровых трендов. Системный кризис в экономике затрагивает все боль-шие слои населения и превращается в политический. Поэтому государ-ство инициирует прямое вмешатель-ство в предпринимательскую деятель-ность и начинает регулировать цены.

В краткосрочной перспективе э-то решает проблему недовольства на-селения, но постоянно ретушировать



ИЛЛЮСТРАЦИЯ: KULIK & PARTNERS LAW ECONOMICS

проблемы экономики невозможно, а долгосрочное вмешательство го-сударства только усугубляет кризис. Так, при установлении максимал-ной предельной границы цен, выше которой продавать продукцию не до-пускается, установленный потолок цен, естественно, ниже равновесно-го уровня. В странах с рыночной эко-номикой такая мера используется, в частности, во время острого про-довольственного дефицита (напри-мер, во время войны), когда свобод-ные рыночные цены для большинст-ва населения недоступно высоки. Та-кое ценовое регулирование дает воз-можность потребителям приобретать товары первой необходимости, кото-рые они не смогли бы купить по рав-новесным ценам.

Однако почти сразу возникает це-почка негативных последствий. На-рушение рыночного саморегулиро-вания вызывает, во-первых, услу-гивающий устойчивый дефицит товаров. Во-вторых, ведет к необхо-димости административного квоти-рования дефицитной продукции для потребителей, иными словами — продуктовым карточкам. В-тре-тьих, растет бюрократический ап-парат, обслуживающий регулятор-ные меры. И, наконец, начинаются институционализация черных рын-ков, выпуск фальшивых карточек и расширение коррупции.

Устанавливая минимальную пре-дельную границу цен, государст-во обычно хочет обеспечить опре-деленным группам поставщиков — сельхозпроизводителям, фармацев-там и прочим — достаточный уро-вень доходов. В этом случае установ-ленная правительственная мини-мальная цена, напротив, выше рав-новесной. Это поддерживает опреде-ленных поставщиков, но вновь по-рождает негативные последствия. Выключение ценового саморегули-рования ведет к образованию устой-чивого излишка продукции (завы-

шенная цена стимулирует предло-жение, одновременно сужая спрос). Также государство вынуждено либо ограничивать производство — на-пример диктуя пределы посевных площадей и выплачивая компенса-ции за незаезанные поля, либо за-купать излишки продукции, тем са-мым субсидируя поставщиков. При этом не получается окончательно ре-шить вопрос о затаривании рынка, и население копит продукцию. В ко-нечном итоге это приводит к обвалу спроса и колоссальному давлению на бюджет, который вынужден про-должать выкупать излишки.

Таким образом, государственное регулирование цен, выключая ме-ханизм рыночного саморегулиро-вания, в долгосрочной перспекти-ве не решает проблем экономики, а лишь ненадолго снимает часть со-циальных противоречий. Если своб-одное устанавливающиеся цены авто-матически согласуют спрос с предло-жением, то регулируемые цены это-го не делают. Более того, существую-щие экономические проблемы лишь обо-стрятся и выходят на первый план. Яркой иллюстрацией подобной си-туации служит опыт конца 1980-х — начала 1990-х годов, когда некомпетент-ная государственная политика в сфе-ре ценообразования привела к глубо-чайшему экономическому кризису.

Отдельно необходимо понимать, что регулирование цен не являет-ся функцией антитраста, антимо-нопольные органы в развитых юрис-дикциях и экономиках не занимают-ся им. Если они и могут рассмотреть ценовой вопрос (причем далеко не во всех странах), то только в разре-зе результата антиконкурентного по-ведения участников рынка. Иными словами, здесь первична конкурен-ция, а не цены.

Правила диалога

Чем же может ответить бизнес? При-всей сложности текущей ситуации

в России положение далеко не без-надежно — в первую очередь благо-даря немалому количеству инициа-тивных и творческих бизнесменов и топ-менеджеров. Люди уже на-учились считать деньги и заставлять их работать. Вопрос государствен-ного ценообразования тоже отчасти про это. Определенные правила иг-ры при всей своей полноте власти вынуждено соблюдать и государст-во, и прежде всего в вопросе оцен-ки маржинальности бизнеса. Суще-ствующая парадигма экономиче-ской модели не позволяет государ-ству полностью отказаться от рыноч-ного капитализма. А он, в свою оче-редь, предполагает, что маржиналь-ным должен быть любой бизнес — как регулируемый, в отношении ко-торого устанавливаются жесткие та-рифные ограничения, так и нерегу-лируемый, где цены контролируют-ся либо спорадически, либо никак.

В выстраивании диалога с государ-ством бизнесу нужно апеллировать к деньгам и доходности. Последнюю обуславливает правильное управле-ние расходами и инвестиционным капиталом, направляемым на разви-тие. Как показывает практика, рос-сийский бизнес все еще сильно ори-ентирован на получение сверхмар-жинальности и извлечение дивиден-дов, в меньшей степени направляя прибыль на развитие. Задача — по-менять эту тенденцию. Государство не должно видеть, что прибыль идет исключительно в карман собствен-ников и на премии топ-менеджмен-ту. Предприниматели должны яв-но демонстрировать, что значитель-ная часть прибыли компенсирует недоинвестированность основных средств (особенно это справедливо в отношении крупного бизнеса), при этом затраты в структуре себестоимо-сти продукции оптимизируются и не обслуживают морально и физически устаревшие активы. В долгосрочной перспективе это благотворно ска-жется как на конкуренции, так и на платежеспособном спросе. Для это-го в первую очередь нужен качествен-ный анализ управленческих актив-ностей бизнеса, формирование дол-госрочных планов развития и инве-стиционных программ. Вот только в этом случае государству в целом и ан-тимонопольным органам в частно-сти станет труднее создать «излиш-ки» доходности у бизнеса путем ди-рективного установления цен. В про-тивном случае уже бизнес обретет право требовать у государства субси-дировать выпадающие доходы.

Резюмируя все вышесказанное, стоит сказать, что любой диалог би-знеса и государства возможен только при наличии двух обязательных ус-ловий: во-первых, четких и единых правил игры для обоих участников и, во-вторых, полной уверенности сла-бой стороны в том, что сильная их не нарушит. Слабой стороной в отноше-ниях бизнеса и государства всегда я-влялись бизнес. Именно от государст-ва зависит установление с ним таких отношений, чтобы предприниматели не жили одним днем, снимая сливки с продаж, а заставляли полученную прибыль работать и развивая эконо-мику. Прямым же государственным регулированием цен, увы, отноше-ния с бизнесом не налаживаются.

Убытки как преимущество

— мнение —

Основной вектор в процедуре банкрот-ства — привлечение к субсидиарной ответственности. Сегодня эти слова звучат приговором не только для руко-водителей, но и для лиц, фактически контролирующих деятельность долж-ника. Дело может поправить перекали-фикация заявленных требований в убыт-ки, но контролирующему лицу придется самостоятельно ставить этот вопрос пе-ред судом. Рассказывает АЛЕКСАНДРА АЛФИМОВА, старший юрист практики реструктуризации и банкротства Parallel Legal Consulting.

Суды с пугающим постоянством приме-няют нормы о субсидиарной ответственно-сти, упрощая их до правила «привлечение подлежат все вместе и на весь непогашен-ный реестр». В редких случаях оценивают-ся фактическое влияние привлекаемого ли-ца, его контроль над должником и в особен-ности причинно-следственная связь между совершенными действиями, наступившим банкротством и невозможностью погасить требования кредиторов.

Кажется, что выхода из этой ситуации нет и юридическая помощь сводится только к оцен-ке рисков потенциальной несостоятельности контролирующего лица. Ощущение безвы-ходности вызвано тем, что субсидиарная от-ветственность превратилась в неотъемлемый элемент любого банкротства, вопреки ее экс-траординарной природе. При этом суды по-всеместно указывают, что ключевым факто-ром привлечения к субсидиарной ответствен-ности является негативное влияние на долж-ника действий контролирующего лица, кото-рые и привели к банкротству. Но в большинст-



ИЛЛЮСТРАЦИЯ: PARALLEL LEGAL CONSULTING

ве случаев эти действия могли привести лишь к убыткам — а их еще нужно доказать.

Возможность перекалификации в убыт-ки установлена пунктом 20 Постановления Пленума ВС РФ от 21 декабря 2017 №53 «О не-которых вопросах, связанных с привлечени-ем контролирующих должника лиц к ответ-ственности при банкротстве» — в нем Верхов-ный суд РФ рекомендует самостоятельную оценку предъявленных требований незави-симо от вида ответственности, который вы-брал заявитель.

Позиция о том, что правильная квали-фикация отношений сторон возложена на суд, прямо закреплена в Постановлении Плену-ма Верховного суда РФ №10, Пленума ВАС РФ №22 от 29 апреля 2010 года «О некоторых во-просах, возникающих в судебной практике

при разрешении споров, связанных с защи-той права собственности и других вещных прав». Указанное разъяснение применяется и при защите обязательственных прав (По-становление Президиума ВАС РФ от 24 июля 2012 года №5761/12 по делу №А40–152307/10).

На практике заявитель и суд в большинст-ве случаев не заинтересованы разбираться с тем, как следует квалифицировать требова-ния о привлечении контролирующих лиц к ответственности. Поэтому, согласно статисти-ке Единого федерального реестра сведений о банкротстве, за 2019 год к ответственности в виде убытков привлекли 730 лиц, а к субси-диарной ответственности — 2242 лица. Оче-видно, что контролирующему лицу нужно са-мостоятельно ставить перед судом вопрос о при-менимых нормах и квалификации заявлен-ного требования.

Перекалификация в убытки имеет два неоспоримых преимущества: во-первых, раз-мер ответственности будет равен размеру причиненного вреда, а во-вторых, в этом слу-чае предмет доказывания становится для за-явителя шире и сложнее.

В первую очередь важно убедить суд в том, что действия контролирующего лица сами по себе не могли привести к объективному бан-кротству должника. Для этого необходимо провести независимую оценку банкротства, которая установит не только момент наступле-ния несостоятельности, но и ее объектив-ную причину.

Например, в деле «Металлглавнаба» су-ды, сославшись на заключение судебной экс-пертизы, указали следующее: «Суд оценива-ет существенное влияния действий (без-действия) контролирующего лица на положе-ние должника, проверяя наличие причинно-следственной связи между названными дей-

ствиями (бездействием) и фактически насту-пившим объективным банкротством». Если контролирующее лицо совершило сделки по отчуждению имущества, но они не привели к несостоятельности компании, то такое лицо не должно привлекаться к субсидиарной от-ветственности на весь размер непогашенного реестра требований кредиторов. Его размер ответственности равен размеру причиненно-го вреда, а в вышеуказанном деле — стоимо-сти отчужденного имущества.

Интересно, что такой подход четко просле-живается в логике ВС РФ, когда речь идет о привлечении к субсидиарной ответствен-ности наследников и выгодоприобретателей— детей контролирующего лица — их привле-кают исключительно в пределах стоимости полученного ими имущества.

Так, в деле о банкротстве ООО «Амурский продукт» было установлено, что требование о привлечении умершего лица к субсидиарной ответственности подлежит предъявлению к наследникам либо к наследственной мас-се и может быть удовлетворено только в преде-лах стоимости наследственного имущества (Определение ВС РФ от 16 декабря 2019 года №303-ЭС19–15056 по делу №А04–7886/2016).

В деле о банкротстве ООО «Альянс» Ве-ховный суд РФ указал, что возмещение при-чиненного кредиторам вреда ограничено по размеру стоимостью имущества, хотя и сме-нившего собственника, но, по сути, оставлен-ного в семье (Определение Верховного суда РФ от 23 декабря 2019 года №305-ЭС19–13326 по делу №А40–131425/2016). Очевидно, что су-ды смогли ограничить ответственность за не-законные действия контролирующих лиц в отношении наследников и детей, но не менее важно разобраться в объеме ответственности живых и совершеннолетних.

Вторым преимуществом убытков как ме-ры ответственности является более слож-ный и широкий вектор доказывания.

Специфика иска о привлечении к субси-диарной ответственности позволяет стан-дартизировать и упростить процесс доказы-вания (Определение Верховного суда РФ от 3 июля 2020 года №305-ЭС19–17007(2) по делу №А40–203647/2015). Напротив, при рассу-ждении требования о взыскании убытков та-кая логика не действует. Заявители не смо-гут облегчить себе задачу, используя доказа-тельные презумпции. Необходимо до-казать целую совокупность обстоятельств, закрепленных в статье 15 ГК РФ и пункте 1 Постановления Пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 года №62 «О некоторых вопросах воз-мещения убытков лицами, входящими в со-став органов юридического лица»: от при-чинно-следственной связи между действи-ями и вредом до вины ответчика.

Важно, что при взыскании убытков бре-мя доказывания полностью лежит на заяви-теле и переходит на ответчика только в слу-чае полного отказа от дачи пояснений или их явной неполноты, если суд сочтет такое поведение недобросовестным. Таким обра-зом, доказать совокупность обстоятельств для взыскания убытков сложнее, чем, опи-раясь на презумпции, привлечь контролиру-ющих лиц к субсидиарной ответственности. Подобный подход при определении инстру-мента ответственности может помочь сфор-мировать судебную практику, нацеленную на объективную, всестороннюю оценку ре-ального причинения вреда и доведения до банкротства. И, что важнее всего, позволит оценить действительный масштаб ущерба, за который конкретное лицо отвечает своим имуществом.

Review

Юридическая структура бизнеса на пороге перемен

С окончанием локдауна завершился и мораторий на проведение одной из основных угроз для бизнеса — выездных налоговых проверок. Но сами они никуда не исчезли, и ревизии ФНС по-прежнему могут означать для некоторых компаний смертный приговор. Опытом снижения налоговых рисков и советами, как выйти из проверки с минимальными потерями, делится управляющий партнер «Лемчик, Крупский и партнеры» **Александр Лемчик**.

— налоги —

Налоговым проверкам всегда предшествует глубокий анализ, в рамках которого фискальные органы определяются с суммой планируемых к доначислению санкций. Когда же проверка назначена, у ФНС остается лишь одна задача — собрать доказательства, чтобы процессуально обосновать свои выводы.

Сейчас мы сопровождаем около 50 выездных и тематических налоговых проверок, которые находятся на разных стадиях, и наблюдаем, как из-за действий ФНС рутшатся бизнес-империи — промышленные, торговые, тщательно и с любовью отстраивавшиеся десятилетиями, с узнаваемыми брендами и внушительным штатом сотрудников. Потому что большая часть налоговых доначислений в соответствующих проверках, особенно с учетом пеней и 40-процентного штрафа, означает для бизнеса смертный приговор. Кого-то удастся спасти, другие, особо чувствительные к любой сумме доначислений, погибают.

Основная причина такого сценария — неготовность к проверкам как самой структуры бизнеса, так и его финансово-хозяйственных отношений с контрагентами, а также отсутствие системы налоговой безопасности. Многие выбирают действовать по принципу «решения проблем по мере их поступления». Но когда приходит проверка, оказывается, что обстановка изменилась, вчерашние методы борьбы утратили эффективность — и предприниматель, оставшись со своими трудностями один на один, не всегда справляется с ситуацией.

Каковы же последние изменения при проверках и что нужно изменить в структуре бизнеса, чтобы как минимум быть к ним готовым?

Выстроить защиту, преугадать риски

Прежде всего, каждой компании сегодня следует обзавестись отстроенной системой комплексной налоговой безопасности. Не отдельным регламентом или какой-



ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ЛЕМЧИК, КРУПСКИЙ И ПАРТНЕРСЫ

то единичной локальной бумажкой — нет, это должна быть отдельная полноценная политика наподобие маркетинговой или коммерческой.

Большинство налоговых проверок сегодня происходит согласно четким правилам по сбору доказательственной базы. Они установлены в статье 54.1 Налогового кодекса РФ (НК РФ): искусственность, искажение, бестоварность, умысел, отсутствие деловой цели, формальный документооборот, неотнесенность к контрагенту. Соответственно, политика налоговой безопасности должна отвечать на все эти вопросы и, главное, подтверждать их документально. Находясь непосредственно внутри проверки, собирать ответы на вопросы ФНС и искать им подтверждение, мягко говоря, затруднительно, а иногда и вовсе невозможно, поэтому необходимо делать это в текущем режиме. Политика должна не просто существовать, она должна работать. Эффект будет виден сразу.

Второй немаловажный момент: бизнесу нужно знать и понимать свои налоговые риски. Они делятся на группы, первая из которых — ретроспективные налоговые риски — существовала в предыдущие три года, и с высокой долей вероятности они окажутся предметом возможной проверки ФНС. В этом случае необходимо проанализировать былые связи с контрагентами, протестировать их на действие статьи 54.1 НК РФ, посмотреть, чего не хватает, и, пока такая возможность

есть, запросить и восстановить все нужные доказательства и подтверждения реальности взаимоотношений.

Вторая группа — текущие налоговые риски. Здесь стоит разобраться, какие точечные настройки в бизнесе лучше применить в ближайшее время и что поменять в работе компании для того, чтобы подготовиться к их возникновению.

Третья группа — это риски будущих периодов. Важный вопрос, на который владельцу бизнеса нужно знать ответ: каким образом выстраивать отношения с новыми контрагентами или какие изменения стоит учесть, заключая новые контракты.

Основные риски бизнеса, связанные с агрессивным налоговым планированием, ушли в 2020 году вместе с возможностью захватить выездной налоговой проверкой 2017 год. Но многие элементы того времени, недопустимые сейчас, остались. Один из них — это накопленная и годами не закрывающаяся кредиторская задолженность. Обычно ситуация выглядит так: компании-контрагенты ликвидируются, задолженность переступается, но не погашается. И во время налоговой проверки можно сколько угодно доказывать реальность взаимоотношений с контрагентом, отсутствие формального документооборота и подтверждать наличие товара, но, если у вас нет ответа на вопрос «Как вы умудрились получить товар, не платя за него очень долгое время?», выиграть спор с налоговиками будет довольно сложно.

Раньше фискалы могли обнаружить несоответствие поставки товара и оплат за него, только находясь «внутри» налоговой проверки и запрашивая у банков финансовые выписки. Сегодня за счет усовершенствования программного комплекса АСК НДС-2 они могут выявлять несоответствия в текущем режиме. Чтобы избежать включения компании в план выездных налоговых проверок, с этой проблемой лучше разобраться заранее.

Налоговый «буфер» уже не поможет

В последнее время при сопровождении налоговых проверок наблюдается определенный тренд, который напрямую связан с юридической структурой бизнеса и приводит к достаточно серьезным доначислениям налогов.

Несколько лет назад одним из вариантов, позволяющих устранить налоговые риски, была их диверсификация, в рамках которой при построении или изменении структуры бизнеса создавались так называемые буферы — торговые дома, аффилированные и не аффилированные поставщики сырья. Их задачей было обеспечивать налоговую безопасность основной, производственной или «фасадной», торговой компании, и они брали на себя все сложности взаимодействия с контрагентами, которые по той или иной причине могли быть признаны проблемными. Поскольку эти компании не обладали большим штатом или основными средствами, при накоплении определенного количества налоговых угроз они ликвидировались, забирая с собой потенциальные поводы для проверки.

Сегодня такой вариант диверсификации рисков уже не работает. ФНС, проверяя основной бизнес, стала часто использовать метод доказывания экономической подконтрольности вспомогательных фирм по принци-

пу работы только с одним контрагентом и доначислять налоги основной компании, фактически игнорируя существование вспомогательной. Защищаться в такой ситуации сложно, поскольку контрагенты, по которым предъявляют претензии, не взаимодействуют с проверяемым налогоплательщиком напрямую и сбор доказательств, которые подтверждали бы реальность взаимоотношений с ними, существенно затруднен.

В некоторых случаях налоговые органы сначала проверяют вспомогательную фирму: внутри ревизии доказывают ее связь с основной, собирают все негативные доказательства, однако налог не доначисляют. Затем они входят в налоговую проверку основной компании и, используя предыдущие доказательства, заявляют, что она бенефициар — конечного бенефициара.

ФНС ищет виновников «налогового разрыва»

Еще одним изменением, прочно вошедшим в жизнь налогоплательщиков, безусловно, являются «комиссии по разрывам».

По новым правилам налогового администрирования перед назначением выездной налоговой проверки ФНС должна провести с налогоплательщиком контрольно-аналитическую работу: предложить добровольно уплатить налоги и откорректировать налогооблагаемую базу по всем выявленным рискованным эпизодам его работы. Обнаружением таких эпизодов занимаются контрольно-аналитические отделы, специально созданные в инспекциях. Их задача — найти компании, которые по какой-то причине не уплатили налоги или подали нулевые декларации, хотя контрагенты приняли от них налоговые вычеты. Иными словами, установить так называемый налоговый разрыв и выстроить от компании-нарушителя цепочку, чтобы найти инициатора — конечного бенефициара.

По сути, сегодня налоговые риски могут «прилететь» налогоплательщику с абсолютно неожиданной стороны. И доказательства, на которых фискалы основывают свои доводы о принадлежности «налогового разрыва» конкретной компании, тоже не всегда понятны.

Результатом такой контрольно-аналитической работы могут быть три варианта действий: либо налогоплательщик предоставляет в ФНС убедительные доказательства своей непричастности к выявленному «налоговому разрыву», опираясь на требования статьи 54.1 НК РФ, либо он признает выявленные нарушения полностью или частично, корректирует свою налогооблагаемую базу и доплачивает налоги и пени. Третий вариант, который происходит, если проигнорировать обнародованную аналитику: его включают в план выездных проверок.

ФНС проводит эту кропотливую работу из квартала в квартал, и для того чтобы не наткнуться на не относящиеся к вам налоговые риски, важно держать руку на пульсе последних изменений: следить за трендами налогового администрирования, проводить своевременную диагностику и корректировать работу — внедрять в договоры новые пункты и требования, изменять внутренние регламенты, обучать сотрудников, дополнять структуру бизнеса и финансово-хозяйственных связей. Промедление в этих вопросах может стоить очень дорого.

Юридический бизнес

Уязвимость активов в эпоху кризиса

— мнение —

Окончательный масштаб потерь, которые бизнес понес после пандемии коронавируса, будет виден еще не скоро, но сохраняющиеся проблемы в экономике провоцируют риски потери активов. Полезно действовать на опережение: зная об основных способах недружественных поглощений компаний, их владельцы смогут предотвратить контролируемое банкротство и переход предприятия в чужие руки, уверен партнер юридической фирмы Rights Business Standard ПАВЕЛ РУСЕЦКИЙ.

Оценивать, каким образом российская экономика пережила пандемию COVID-19 и решения, которые государство принимало для ее спасения, еще рано, но можно прогнозировать, что впереди ее ждут масштабные потрясения. Такое уже случалось: кризисы 2008 и 2014 годов также сопровождался падением доходов населения и бизнеса, увеличением доли заемных средств и ростом числа банкротств.

Рост банкротств и неплатежей по кредитам может послужить основой для недружественного перераспределения активов. Чтобы защитить свой бизнес, важно понимать, какие схемы поглощений чаще всего используются «захватчиками».

Сами эти схемы возникли в России в начале 1990-х годов: тогда собственность переходила в руки новых хозяев методом силового захвата, фальсификации документов, проведения незаконных собраний и других, столь же неизящными путями.

Часть из них применяется и сейчас, однако время сыграло свою роль: сегодня на рынке чаще встречаются формально легальные и ненасильственные способы получения

контроля над чужими активами. Среди них выделяются два основных.

Небезопасные условия

Первая схема, которую условно можно обозначить как «взял кредит — отдал бизнес», выглядит так: компания-должник берет кредит в банке, а в качестве обеспечения исполнения обязательств по его возврату банк требует от должника заключить договор залога активов (например, недвижимости или акций), а также прописывает в кредитном договоре особые условия, без согласия с которыми отказывается выдавать заемщику кредит. К ним относятся ковенанты — обязанности заемщика совершать конкретные действия или воздерживаться от них. Цель ковенанта — запретить заемщику предпринимать действия, которые могли бы снизить вероятность возврата кредита.

Так, практически во все кредитные договоры включаются безобидные на первый взгляд «информационные обязанности», например гарантии, что заемщик будет извещать банк об изменениях в составе органов управления в течение определенного (часто — довольно короткого) времени, обязуется периодически раскрывать финансовую отчетность или предоставлять информацию об исках, поданных в отношении компании.

Особым видом ковенантов можно назвать финансовые — например, банк может включить в договор требование к минимальным оборотам, которые должны проходить по расчетному счету компании в банке, или обязать фирму поддерживать определенный уровень материальных активов.

Если компания не выполнит ковенанты, нарушив одну из обязанностей или запретов, или не исполнит обязанность, банк может потре-

бовать досрочного возврата кредита, что сейчас, в условиях нестабильной экономики, может стать для бизнеса почти невыполнимой задачей.

Другим положением, включаемым в кредитные договоры, является условие об упрощенном порядке обращения взыскания на предмет залога. По общему правилу для обращения взыскания на имущество при просрочке платежей или наличии иного ненадлежащего исполнения необходимо обращаться в суд. В то же время стороны вправе предусмотреть альтернативный и более гибкий способ взыскания — внесудебный. Для стороны, допустившей просрочку, данное условие представляется относительно рисковым, так как акселерация долга может быть вызвана самыми разными обстоятельствами, однако, в отличие от судебного порядка, имущество можно будет реализовать в считанные дни.

Контролируй и властвуй

В случае если компании-должнику не хватает заложенного имущества, чтобы рассчитаться с кредитором по всем своим долгам, кредитор получает право обратиться в суд с заявлением о признании должника банкротом. Одно из основных преимуществ, которые есть у первого заявителя, — возможность назначить своего временного управляющего на период наблюдения или, если наблюдение не вводится, предложить кандидатуру конкурсного управляющего.

С даты введения процедуры конкурсного производства полномочия руководителя должника и иных его органов управления переходят к конкурсному управляющему. Соответственно, поставив на эту должность подконтрольного человека, первый заявитель, по сути, получает контроль над процедурой банкротства.

В 2016 году Верховный суд РФ в обзоре судебной практики подтвердил, что переход статуса заявителя по делу о банкротстве к иному лицу не дает права на пересмотр кандидатуры арбитражного управляющего. Таким образом, даже в случае, если должник погасит задолженность перед первым кредитором, управляющий, которого предложил первый заявитель, продолжит контролировать банкротство должника.

Последствием установления контролируемого банкротства является проведение контролируемых торгов — в этом случае активы должника распродают на условиях, выгодных определенным лицам.

Кроме того, инициирование в отношении должника судебного разбирательства о признании его банкротом само по себе может стать «точкой отсчета» в судьбе бизнеса. Распространенным условием кредитных договоров является включение факта подачи заявления о банкротстве должника в число оснований, которые активируют право кредитора требовать досрочного исполнения должником своих обязательств (event of default).

Трезво оценивать риски

На локальном уровне противостоять захвату помогут две вещи: информированность и системные инвестиции в защиту активов. Представители бизнеса должны понимать, что проблема существует и, возможно, им придется с ней столкнуться.

Должная квалификация специалистов, осуществляющих юридическую поддержку компании, может позволить перехватить контроль над банкротством и восстановить деятельность предприятия, не допустив потери актива.

Если вернуться к локальным задачам на уровне компании, то руковод-

ство в первую очередь должно трезво оценивать ее возможности: сможет ли она вернуть долг и когда. Для этого нужно проанализировать не только финансовые показатели фирмы, но и внешние факторы, которые могут на них повлиять, например изменение ключевой ставки ЦБ, биржевых показателей или курса валют.

Кроме того, стоит разумно подойти к выбору банка и согласованию условий договора. Не стоит удивляться, что с банком начались проблемы, если еще на этапе выбора контрагента компания не изучила его кредитный рейтинг, финансовые показатели и новости из СМИ.

При согласовании кредитных условий стоит избегать подводных камней: возможности обратить взыскание на предмет залога без суда, передать права требования по договору третьему лицу. Если банк открыт для диалога, от спорных условий по возможности следует избавиться или смягчить их. Например, не запрещать полностью передачу права требования, а ввести процедуру согласования кандидатуры нового кредитора. Заемщик не должен принимать явно неисполнимые для себя условия, надеясь в дальнейшем оспорить их в суде. Если банк категорически отказывается что-то менять в договоре, во избежание долгих судебных тяжб безопаснее будет отказаться от сотрудничества.

За неимением иных, менее радикальных путей решения проблемы в целях заморозки обращения взыскания по крупному кредитному договору выходом может стать «действие на опережение» — инициирование собственной процедуры банкротства.

Спасение в реабилитации

Для того чтобы предотвратить масштабный передел собственности после ликвидации пандемии COVID-19,

необходима соответствующая поддержка бизнеса со стороны государства.

В качестве мер предупреждения кризиса собственностью государство ввело мораторий на банкротство, действовавший с апреля 2020 по январь 2021 года. Прежде всего он был направлен на сглаживание кривой банкротств (flattening the insolvency curve). Здесь прослеживается та же логика, что и в здравоохранении: для сохранения контроля над ситуацией и во избежание коллапса необходимо предотвратить перегрузку системы и равномерно распределить нагрузку на нее.

Однако очевидное последствие отмены моратория, за которым мы, вероятно, будем наблюдать в ближайшее время, — череда оспариваний сделок, совершенных в подмораторный период. Мораторий был лишь отсрочкой, тогда как бизнес нуждается в возможности реструктурировать убытки и восполнить финансовые потери.

Разработанные меры по стабилизации экономического состояния бизнеса являются очевидно необходимыми, но недостаточными с точки зрения реабилитации участников рынка. Их эффективность носит лишь краткосрочный характер. В долгосрочной перспективе российская экономика нуждается в том, чтобы внедрить в законодательство о банкротстве институты реабилитации должников — возможно, с учетом опыта зарубежных коллег, или по крайней мере в совершенствовании соответствующих положений Закона о банкротстве, которые мы имеем сегодня. Только масштабная реформа законодательства о банкротстве и переориентация его на «реабилитационную модель» позволит обеспечить реальный публичный контроль за институтами, столь часто используемыми в злонамеренных целях.