



19 Рейтинг «Лидеры рынка юридических услуг-2024»: время самых надежных

24 Регистрация компании в Китае как инструмент для решения санкционных проблем

28 Доля пережившего супруга в ООО: взгляд Верховного суда

Сомнения, ожидания и успехи

Прошедший год показал, что и старые, и недавно созданные российские юридические фирмы чувствуют себя в новых условиях довольно уверенно. Одной из самых востребованных практик в 2023 году у юристов стала корпоративная, связанная с заключением сделок M&A и согласованием их с регуляторами. Сохраняют высокие позиции судебная, банкротная и санкционная практики, а также уголовная в сфере экономических преступлений. «Ъ» обсудил с участниками рынка запросы, с которыми к ним приходит бизнес, текущие тренды судебной практики, те изменения, в которых нуждается российское законодательство, и то, какого регулирования для себя хочет само сообщество, пока еще разделенное на юристов с адвокатским статусом и без такового.

— состояние рынка —

Доходы и востребованные практики

Турбулентное время характеризуется высоким спросом на юридические услуги со стороны клиентов из самых разных сфер деятельности. Управляющий партнер «Каменская & партнеры» Татьяна Каменская рассказывает о 25-процентном росте доходов компании за прошлый год, а самыми востребованными практиками называет антимонопольное (с ФАС по закону о защите конкуренции) и корпоративное (M&A-сделок с другими регуляторами: Минфином, правительством РФ) согласование.

«Большое количество обращений в корпоративную и регуляторную практики» фиксирует и партнер юрфирмы «Рыбалкин, Гордуня, Дякин и Партнеры» Мария Благославина. Она тоже видит «рост запросов, связанных с реструктуризацией активов, урегулированием различных семейных и наследственных вопросов, созданием личных фондов» и полагает, что тренд сохранится и в текущем году.

«Наши доходы выросли, как и сама фирма. Наиболее взрывной рост показали практика корпоративного права (сделки M&A), а также судебная практика и арбитраж», — говорит управляющий партнер LEVEL Legal Services Леонид Эрвин. Также он наблюдает востребованность санкционной, налоговой, энергетической, банковской и банкротной практик.

Старший партнер адвокатского бюро MILL (образовано в конце 2022 года, специализируется на защите по уголовным делам об экономических и должностных преступлениях) Алексей Артемов не заметил в их практике существенных изменений: «Количество дел о взяточничестве, злоупотреблениях полномочиями, хищениях и уклонении от уплаты налогов остается стабильно высоким. Я бы сказал, что с уверенностью смотрю в наше успешное будущее, но в контексте происходящего и нашей сферы специализации в целом это звучит, скорее, неуверительно».

Управляющий партнер московского офиса Better Chance Александр Аничкин отмечает значительный рост всех практик: судебной, финансовой, корпоративной, недвижимости и ГЧП. «В прошлом году наша фирма сопровождала ряд знаковых проектов в области M&A, несколько крупных финансовых сделок, также мы работали на проектах в области ГЧП. Как и ранее, много работы было у регуляторной, санкционной и DR-практик фирмы», — делится CEO, партнер корпоративной практики Stonebridge Legal Дмитрий Позин.

«Год был для нас довольно успешным: наиболее прибыльными являлись, как и обычно, ключевые практики бюро: банкротство и разрешение споров», — указывает партнер корпоративной практики адвокатского

бюро «S&K Вертикаль» Алена Бачинская. В то же время госпожа Бачинская отмечает «существенный рост проектов в области сделок M&A, а также практик санкционного права и проектов в юрисдикции ОАЭ», где бюро в этом году открыло офис.

«На текущий день практика банкротства остается и будет оставаться востребованной в той или иной форме», — говорит партнер консалтинговой группы РКТ Иван Гулин. Также, по его словам, важное значение в прошлом году приобрели корпоративно-наследственные споры: «Уход некоторых бизнесменов из жизни породил конфликты между наследниками. При этом наше законодательство мало регулирует вопросы наследования бизнеса, да и судебная практика пока не выработана в должной мере, поэтому ни у клиентов, ни у юристов нет готовых решений, что приводит к необходимости качественной экспертизы».

Партнер корпоративной практики / M&A компании ALUMNI Partners Екатерина Дедова ожидает, что в 2024 году вопросы релокации и редоминиляции останутся также востребованы наряду с санкционной и контрсанкционной проблематикой, сохранится активность и в области разрешения коммерческих споров. Отдельно госпожа Дедова обращает внимание на «увеличение количества запросов от клиентов на разработку и внедрение программ долгосрочной и краткосрочной мотивации сотрудников».

«В условиях резкого сокращения иностранного финансирования большую роль приобретают процессы слияния и поглощения, а также продажа иностранного бизнеса», — добавляет господин Гулин. Дмитрий Позин тоже ожидает «новых крупных финансовых и M&A-сделок» и активной работы в области ГЧП и разрешения споров.

Судебные тренды и юрисдикции

В целом юристы указывают на то, что суды стали более свободно интерпретировать законы. «Иногда это приводит к размыванию привычных правовых концепций и фактическому осуществлению судами правотворческой деятельности», — говорит партнер и руководитель судебно-арбитражной практики Nextons Роман Зайцев.

В сфере корпоративных отношений изменилась практика по исключению участников из хозяйственных обществ, отмечает партнер Orchards Алексей Станкевич: «Теперь эта мера стала применяться активнее — ранее это допускалось в исключительных случаях и не могло быть направлено на разрешение корпоративного конфликта. Сейчас Верховный суд РФ (ВС) снизил стандарт доказывания по этой категории дел». Партнер «Каменская & партнеры» Анна Акифьева добавляет, что в корпоративном праве проблемными направлениями были споры о правах пережившего супруга на долю в ООО: «Со време-



GETTY IMAGES

нем ВС дал ряд разъяснений, решающих данную проблему. Эти споры стали толчком для размышления бизнесменом о необходимости заключения брачного договора, внесения изменений в устав общества».

Кроме того, наблюдается увеличение числа международных арбитражных споров с российским элементом — как коммерческих, так и инвестиционных, указывает партнер практики по разрешению споров «Рыбалкин, Гордуня, Дякин и Партнеры» Дмитрий Кайсин. По его словам, клиенты продолжают выбирать ICC и LCIA для разрешения будущих споров. Другие юристы указывают, что российский бизнес также тяготеет к Азии, обращаясь в Гонконгский и Сингапурский арбитраж.

Параллельно с этим расширяется компетенция российских государственных арбитражных судов по спорам с участием иностранных лиц, указывает Алексей Станкевич. Причем, отмечает Роман Зайцев, в этих делах все чаще проявляется «протекционистский подход со стороны судов к российским гражданам и организациям». Иван Гулин добавляет, что суды позволяют переносить споры в Россию не только включенным в санкционные списки, но и другим российским лицам, считая, что введенные в отношении РФ санкционные ограничения сказываются и на них. А для зарубежных компаний из недружественных стран появляются все новые ограничения. «Так, иностранным кредиторам не удастся обратиться взыскание на залог, даже если долг возник до 2022 года», — приводит пример Иван Гулин.

«Одним из главных вопросов, с которыми после 2022 года столкнулось все деловое сообщество, стали решения иностранных компаний, остающих или уходящих с российского рынка. Перед российским бизнесом встала задача, как выстраивать дальнейшие взаимоотношения с иностранными контрагентами и как защищать свои права в случае судебных разбирательств», — обращает внимание партнер судебно-арбитражной практики АБ ЕПАМ Вера Рихтерман. В результате в феврале ВС по делу Westwalk Projects Ltd прямо разрешил банкротство иностранных лиц в России при наличии их тесной связи со страной. По мнению советника Orchards Вадима Бородкина, это «нельзя расценивать как антиконституционный и недружественный шаг», а процедура будет использоваться в первую очередь «для защиты интересов кредиторов».

В уголовно-правовой сфере Алексей Артемов отмечает «масштабную работу законодателя по криминализации ряда действий и ужесточению наказаний за преступления против

власти, традиционных ценностей и СВО». Он указывает и на попытки «криминализации самой защиты (действий адвокатов... «Ъ») как соучастия в преступлении» представляемого ими лица. Из позитивных тенденций Алексей Артемов называет «смягчение ответственности за ряд налоговых преступлений и введение нового основания для отказа в возбуждении или прекращении уголовного дела — уплата сумм недоимки, пеней и штрафа». Вместе с тем, уточняет господин Артемов, «возрос интерес налоговиков и следователей к финансовой деятельности и доходам публичных личностей и лидеров мнений».

Дмитрий Кайсин указывает на «рост количества дел о деприватизации по искам Генпрокуратуры РФ». Партнер и руководитель практики разрешения споров Stonebridge Legal Алексей Ядыкин также отмечает расширение практики наложения судами обеспечительных мер. Растет интерес и к групповым искам, говорит партнер практики разрешения споров ALUMNI Partners Иван Веселов, чему «способствовали уход зарубежных компаний из России и заморозка денежных средств Euroclear». По наблюдениям господина Веселова, «в связи со сложной мировой и экономической ситуацией в судах часто начали ссылаться на форс-мажоры для того, чтобы обобщать отсутствие договорной ответственности или расторжение сделки».

Адвокаты и монополия

В начале текущего года возобновилась дискуссия о реформе судебного представительства, которая по большому счету предполагает введение адвокатской монополии на такую деятельность. Татьяна Каменская отмечает, что Минюст планирует представить Концепцию судебного представительства на ПМЮФ-2024. Она поддерживает идею реформы, добавляя, что «изменения нужно вводить постепенно и предусмотреть переходный период, чтобы полностью покрыть потребность в судебном представительстве по всем категориям дел».

«Вопрос о введении профессионального представительства в судебном процессе не является линейным. Сама по себе концепция реформы юридической функции, которая обсуждается на моей памяти уже десять лет, также не является простой задачей», — объясняет вице-президент ФПА РФ Елена Авакян. По ее словам, вопрос «наведения порядка в регулировании юридической профессии остро встает в связи с тем, что сегодня огромное количество лиц совершает мошеннические действия, предлагая населению якобы бесплатную юридическую

помощь и затем получая огромные деньги за помощь некавалифицированную».

В связи с этим госпожа Авакян считает необходимым «объединение усилий внутри корпорации». Ее мнение разделяет партнер юрфирмы VERBA Legal Дмитрий Мальбин: «За счет исключения лиц, не отвечающих определенным требованиям, повышается общий уровень квалификации». Он признает, что в результате реформы часть юристов «не сможет осуществлять судебное представительство, несмотря на свою высокую квалификацию, но это издержки, которые необходимо нести, чтобы исключить имеющиеся проблемы».

Роман Зайцев отмечает, что он «сталкивался как с неэтичным поведением представителя со статусом адвоката, так и с высочайшим уровнем квалификации лиц без такого статуса». Впрочем, по его мнению, «постепенное движение к установлению дополнительных требований к лицам, профессионально занимающимся судебным представительством, представляется логичным и оправданным».

Вместе с тем адвокат бюро адвокатов «Делюре» Дан Хоролец опасается, что введение монополии резко увеличит цены на представительство в суде, не повышая его качества. Алексей Артемов усматривает в идее реформы стремление государства «контролировать относительно вольное и разношерстное юридическое сообщество». «Адвокатская монополия может понизить одну из важнейших гарантий статуса — независимость адвоката, так как подобная ситуация приведет к полному контролю входа и выхода из профессии со стороны адвокатских палат и Минюста», — согласен Дан Хоролец.

Партнер коллегии адвокатов «Ковалев, Тугуши и партнеры» Сергей Ковалев полагает, что усиление контроля со стороны государства «не добавит качества судебному процессу. Подобный контроль, скорее всего, уберет остатки инициативы и творчества в профессии».

Споры вызывают и рассматриваемые сейчас в Госдуме поправки в закон об адвокатуре и адвокатской деятельности (приняты в первом чтении в апреле 2023 года). «Самыми важными являются изменения, связанные с урегулированием деятельности ФПА, адвокатов и адвокатуры вокруг Комплексной информационной системы адвокатуры. Также важны поправки, связанные с появлением и регулированием единого реестра адвокатов, которые уже давным-давно были актуальны — на постсоветском пространстве мы, по сути, являемся единственной страной, где до сих пор нет централизованного реестра адвокатов», — говорит Елена Авакян. Между тем Алексей Артемов полагает, что «создание единого реестра ставит право осуществления адвокатской деятельности в зависимость от решения Минюста о включении в этот реестр».

«По сути, законопроект направлен на то, чтобы упорядочить отношения адвокатуры и общества и обеспечить большую прозрачность сведений об адвокатах. Поправки закрепляют контролируемую роль Минюста над адвокатским сообществом: от утверждения положений о порядке проведения адвокатских экзаменов до закрепления права через адвокатские палаты привлекать адвокатов к дисциплинарной ответственности», — поясняет управляющий партнер московского офиса АБ ЕПАМ Денис Архипов. В целом ужесточаются профессиональные и квалификационные требования к адвокатам, повышается уровень их подготовки, «в конечном итоге повышается доверие бизнеса и граждан к адвокатуре», отмечает Анна Акифьева. По словам госпожи Авакян, это приближает требования к адвокатам к уже существующим требованиям, применяемым к судьям и работникам прокуратуры.

denuo

Лидер в юридическом сопровождении M&A-сделок

- **Band 1** в рейтинге «Коммерсантъ»
- **Группа 1** в рейтинге «Право-300»
- **1-е место** в рейтинге юридических консультантов Mergers.ru
- **Единственная юридическая фирма с офисами в России** в первой десятке рейтинга Mergermarket по количеству сделок в Центральной и Восточной Европе

denuo.legal

Review



Космосом не торгуют

Десять лет работы адвокатов, доказывавших невиновность бывшего генерального директора ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева» Владимира Нестерова во вменяемых ему преступлениях, увенчались первым оправдательным приговором.

— практика —

В декабре 2014 года в отношении Владимира Нестерова, с 2005 по 2012 год занимавшего пост генерального директора ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева», было возбуждено уголовное дело. Он обвинялся в том, что в 2006–2008 годах дал согласие американской компании Lockheed Martin на продажу принадлежащих ей 51% акций совместного российско-американского предприятия «Локхид-Хруничев-Энергия» и 50% акций совместного предприятия «Интернэшнл Лонч Сервисес» (ИЛС) офшорной компании «Спейс Транспорт Инк». Оба предприятия создавались с целью продажи на международном рынке американских ракет-носителей «Атлас» и российских ракет-носителей «Протон». Следствие полагало, что Владимир Нестеров отказался от права первоочередной покупки указанных акций, скрыв этот факт от Роскосмоса и «Роскосмоса», а позднее организовал покупку этих же акций Центром имени Хруничева у «Спейс Транспорт Инк» по завышенной стоимости.

В 2015 году следствие также инкриминировало Владимиру Нестерову необоснованное заключение договоров на оказание юридических услуг с ЗАО «Экономическая и правовая экспертиза» («Экоправо») в период с 2007 по 2014 год. Все перечисленные действия квалифицировались как мошенничество в особо крупном размере, растрата и злоупотребление должностными полномочиями, повлекшие ущерб для государства в размере свыше 5 млрд руб. (позднее обвинители снизили размер предполагаемого ущерба до 120 млн руб.).

В 2017 году в московском Дорогомиловском суде состоялось рассмотрение дела, по итогам которого судья вернул его прокурору для устранения процессуальных нарушений. Еще три года следствию понадобилось для переформулирования обвинения и усовершенствования доказательственной базы. В связи с появлением ряда секретных документов дело было направлено на повторное рассмотрение — на этот раз в Московский городской суд.

Защиту Владимира Нестерова с самого начала процесса осуществляли управляющий партнер МКА «Лобутев и партнеры» Андрей Лобутев и учредитель МКА «Профес-



Андрей Лобутев

сиональная юридическая помощь» адвокат Анна Медведева. Большинство опрошенных адвокатами свидетелей — сотрудников ГКНПЦ им. М. В. Хруничева — дали показания в пользу подзащитного. Адвокаты также успешно оспорили заключения экспертиз, проведенных следствием. В качестве экспертов защита привлекла профессоров и докторов экономических наук, чей стаж оценоч-

ной деятельности превышал 25 лет, в то время как экспертные заключения стороны обвинения были подготовлены специалистами негосударственных коммерческих организаций с неподтвержденной квалификацией. Выводы, содержащиеся в «обвинительных» экспертных заключениях, экспертизы защиты опровергли в судебном заседании, где пояснили суду, почему эти заключения недопустимы, противоречат существующим методикам и формальной логике.

Сторона защиты проанализировала каждое арбитражное дело и документы всех налоговых проверок. Адвокаты обратили внимание суда на выигранные компанией «Экоправо» судебные споры и реальность участия ее специалистов в судебных заседаниях, подтверждающих протоколами судебных заседаний.

Адвокаты представили суду документы, подтверждающие, что в ГКНПЦ им. М. В. Хруничева — ведущем предприятии ракетно-космической отрасли, входящем в госкорпорацию «Роскосмос», — ежегодно проводится не менее 100 проверок различных органов и юридический отдел предприятия, не обладавший необходимой квалификацией, просто не мог справиться с таким объемом работы. Защита обратила внимание суда на то, что до 90% государственных корпораций привлекают внешних консультантов для оказания юридических услуг из-за того, что содержание на предприятии узкопрофильных специалистов экономически нецелесообразно.

Что касается обвинения подзащитного в покупке акций ИЛС по завышенной стоимости и без должного уведомления «Роскосмоса» и Росимущества, адвокаты представили суду документальные обоснования, подтвердившие, что руководитель ГКНПЦ им. М. В. Хруничева производил все действия по покупке акций ИЛС согласно требованиям законодательства, акции приобретались для получения контроля над международными рынками сбыта пусковых услуг, а сама сделка производилась с разрешения правительства РФ.

По итогам рассмотрения уголовного дела 29 января текущего года по обвинению экс-руководителя ГКНПЦ им. М. В. Хруничева в необоснованном заключении договоров на оказание юридических услуг с компанией «Экоправо» Мосгорсуд вынес оправдательный приговор. По обвинению в приобретении акций ИЛС по завышенной стоимости Мосгорсудом было вынесено постановление о прекращении производства по делу в связи со смертью Владимира Нестерова, скончавшегося 28 декабря 2022 года. На данное постановление адвокат Анна Медведева подала апелляционную жалобу: представляя интересы покойного Владимира Нестерова и его дочери, она намерена добиться полного оправдания честного имени выдающегося советского и российского конструктора.

Андрей Лобутев,
управляющий партнер
МКА «Лобутев и партнеры»

Юридический бизнес

«Российский бизнес всегда демонстрировал высокую креативность»

— интервью —

Санкции, введенные США и ЕС против России, в той или иной мере останутся с нами навсегда, и юристы фирмы E L W I знают, как в сложившихся условиях вывести клиентов из «режима выживания». О том, почему российские дела все еще находятся в списке топовых кейсов, создающих прецеденты в английском праве, много ли наш рынок значил для ушедших с него иностранных компаний, и о важности построения хорошей команды «Б» поговорил с партнерами E L W I Игорем Сотниковым и ФЕДОРОМ БЕЛЫХ.



Игорь Сотников

— E L W I — это во многом команда юристов, ранее работавших в московском офисе международной юридической фирмы Latham & Watkins и в других ушедших с российского рынка ильфах. Отделение от иностранных коллег было вынужденной мерой — мы все это понимаем. Насколько российский рынок вообще был важен для международных фирм?

ФЕДОР БЕЛЫХ: Я сказал бы, что наше отделение от коллег произошло скорее не добровольно, а принудительно. Случившиеся после февраля 2022 года выходы с российского рынка иностранных юридических фирм — это история, в процессе которой их российские офисы частично или полностью сохранили прежний состав, потеряв при этом привязку к материнским компаниям. И в этой части выбор, по сути, заключался только между вариантами «уехать» или «остаться». Мы выбрали второй путь и абсолютно о нем не жалеем.

Что касается значимости российского рынка в денежном выражении, то для большинства ушедших иностранных игроков он не был особенно масштабным в сравнении с их глобальной выручкой. Но во многих других отношениях он весил действительно много. К примеру, очередной поворот сюжета в развитии отношений России с западными партнерами часто приводит к тому, что в Англии появляется новый повод сформировать очередную судебный прецедент. В этом смысле российские дела все еще находятся в списке топовых кейсов, а сама тенденция продолжается уже много лет: российский бизнес всегда демонстрировал высокую креативность, постоянно генерируя новые задачи для иностранных судебных систем. Возможно, в ближайшем будущем российские споры будут активнее перемещаться из Англии в другие, потенциально более дружественные юрисдикции, но в целом тенденция сохранится.

Второй интересный момент на тему влияния и значимости российского рынка, о котором нам сообщают иностранные коллеги, заключается в том, что получение Россией «пальмы первенства» в качестве самой подсанкционной страны дало огромный импульс для развития санкционных практик по всему миру. До этого момента они пребывали в спящем состоянии, и антисанкционные истории в основном интересовали тех клиентов, которые, к примеру, случайно перерешили средства в иранский банк. А сейчас у юристов, с одной стороны, изрядно прибавилось работы от огромного количества крупных клиентов, попавших под санкции и желающих из-под них выйти, а с другой стороны, компании, взаимодействовавшие с подсанкционными лицами, также нужда-

ются в правовой помощи. Вся эта ситуация, по сути, глобально перезапустила рынок. **ИГОРЬ СОТНИКОВ:** Мы также видим возрастающий интерес к работе с российскими клиентами со стороны наших иностранных фирм-партнеров, которые помогают нам по международным проектам, в том числе по проектам, не связанным с судами и санкциями. Если еще полтора года назад найти хорошего консультанта в иностранной юрисдикции для клиента из России было проблемой, то сейчас просматривается обратный тренд: коллеги готовы встречаться, обсуждать варианты взаимодействия, в том числе обращаться за получением лицензий на трансакционную работу в местные регуляторы.

Ф. Б.: Ну и раз уж речь пошла о трендах в контексте работы с иностранными коллегами, то наша фирма близка к запуску еще одного тренда: мы готовим беспрецедентное для текущего российского рынка расширение практики международного арбитража за счет присоединения европейской команды одной из ведущих международных юридических фирм. Сейчас не готовы раскрыть больше деталей, но мы находимся на высокой стадии переговоров и планируем сделать объявление в начале лета. А в плане профессиональных вызовов для юриста сегодня российский рынок, безусловно, один из самых интересных и требовательных в мире — возможно, только здесь есть такое множество сложных юридических проблем, для которых не существует готовых и стандартных решений. — **Складывается впечатление, что слово «спокойствие» для нашего рынка как горизонт: кажется, что мы к нему вот-вот приблизимся, но лет — он все так же далеко. Превратился ли за прошедший год стиль жизни ваших клиентов в «стиль выживания»?**

Ф. Б.: Мы плотно и регулярно общаемся с непосредственными бенефициарами бизнеса, и за последний год они успели как выдохнуть и расслабиться, так и снова резко вдохнуть после выхода нового пакета американских санкций. Клиенты сталкиваются с этими мерами далеко не впервые, понимают, как нужно действовать, но продолжают реагировать на происходящее эмоционально и остро, поэтому внутренне они, наверное, по-прежнему находятся в «режиме выживания» при всем желании участников рынка утверждать, что это не так.

И. С.: Соглашусь: еще не все клиенты сумели до конца адаптироваться к изменившимся

условиям и полностью решить проблемы, связанные со своим международным контуром (например, расплатиться с держателями еврооблигаций, продать свои зарубежные активы). Многие клиенты в поиске новых направлений бизнеса и ищут разные драйверы и инструменты для этого внутри России. — **Фокус-практики E L W I могут им в этом помочь? Каковы они сегодня и учитывают ли все потребности ваших клиентов?**

И. С.: Крупных и основных практик, которые мы протестировали и в сохранение актуальности которых мы верим, несколько: это корпоративное право (M&A), финансы (внутри которых три блока — проектное финансирование (Project Finance), банковский сектор (General Banking) и рынки капитала (Capital Markets)), санкции и разрешение споров. Комплаенс в классическом виде у нас немного, хотя он, безусловно, есть, потому что проектное финансирование без него сейчас невозможно. Деление не является принципиально жестким, его суть состоит в том, что эти практики — ядро очень сложной, дорогой и востребованной на рынке работы, соответственно, внутри этих практик в зависимости от клиентских потребностей выходят на первый план те или иные сегменты. К примеру, рынки капиталов: год назад на пике популярности были замещающие облигации и активные еврооблигации, сейчас в рамках этого направления мы видим рост интереса к российским IPO. В корпоративном праве были суперактуальны экзиты. Сейчас фокус снова смещается на внутренние российские проекты... Наша задача — предугадывать эти тренды, предлагая клиентам наиболее востребованные услуги.

— **Или какие тренды вы можете назвать в числе самых очевидных?**

Ф. Б.: Когда мы только начали работать под брендом E L W I, мы с коллегами выдвинули гипотезу, что следующие десять лет пройдут под эгидой споров. Эта тенденция будет влиять на все остальные сектора рынка, и мы прогнозируем, что она разделится на две волны. Первая волна возникла после прихода санкций, когда бизнес стремительно начал «разводиться», допуская при этих процессах спонтанные и непродуманные решения: структурирование тех же M&A-делок и экзитов иностранных компаний не всегда проходило качественно, и люди старались договориться по-быстрому, действуя второпях. Соответственно, с большой вероятностью начнет расти вторая волна, связанная с попытками урегулировать последствия первой. Кроме того, все мы по-прежнему внимательно следим за развитием событий в США и Европе: возможный старт в этих регионах полноценного экономического кризиса тоже нужно учитывать, поскольку предыдущие кризисы всегда давали России дополнительный импульс к росту судебных споров.

— **Сейчас обстоятельства меняются так молниеносно, что завтра люди могут начать принимать совсем иные решения, чем вчера. И тем не менее намерена ли E L W I экспериментировать с бизнес-моделью? Есть ли у вас планы по развитию новых практик или выходу на новые рынки?**

И. С.: Кто-то из великих однажды сказал: нет нужды быть лучшим во всем, нужно стремиться стать лучше в том, что ты уже и так делаешь блестяще. Тогда твоя ско-



Федор Белых

рость будет выше, а дистанция между тобой и конкурентами — больше.

Концепция нашего развития очень проста: мы работаем с деньгами — с тем, как их получить, оспорить, отвоевать и потратить, и запросы крупного бизнеса на 80% связаны с этими потоками, то есть с нашими ключевыми практиками. Оставшиеся 20% приходятся на запросы «стрессового» рынка. И когда мы встречаем коллег и видим перспективные взаимовыгодные сотрудничества, мы с удовольствием налаживаем с ними взаимодействие. Это очень живой процесс — мы никого не тянем к себе насильно, но в большинстве случаев наше видение о перспективах сотрудничества совпадало с мнением тех, кто решил к нам присоединиться. В частности, в прошлом году к нам присоединились два новых партнера — Андрей Зимин и Георгий Энтин, которые существенно усилили нашу корпоративную, финансовую и санкционную практики.

Ф. Б.: Также мы продолжаем видеть большой потенциал к росту запроса на услуги по международному арбитражу. С учетом того как санкции работают на практике, инструменты разрешения споров нельзя назвать оптимальным способом доступа к правосудию, и востребованность арбитража видится достаточно высокой — даже сейчас в разрезе сопровождаемых сделок мы видим, что российские и иностранные контрагенты по-прежнему выбирают те или иные арбитражные форумы. Эта тема никуда не уйдет, хотя и будет торпедироваться при каждом удобном случае: когда тот или иной способ разрешения споров перестает быть целесообразным или удобным, то можно сколько угодно заниматься процессуальными кружевами, но, если по их итогу не достигается нужный результат, бизнес, руководствующемуся в работе более циничными соображениями, эти упражнения часто не интересны. Такая тенденция в конце концов может побить арбитраж, но это, скажем так, пессимистичный взгляд. Пока же в наших планах активно развивать эту практику.

Как и направление санкций: в том или ином виде они останутся с нами навсегда, нам предстоит научиться жить и справляться с ними. И клиентские запросы в этой сфере только растут.

Нам важно быть там, где живут и работают наши клиенты, и мы активно изучаем открывающиеся новые горизонты. В частности, мы продолжаем активно развивать свое

присутствие в регионах, тесно связанных с приходом российского бизнеса, особенно в последние два года.

— **Сегодняшня геополитическая обстановка сложна, создает ли она для российских юристов возможности, чтобы себя проявить?**

Ф. Б.: Парадоксально, но да. На нашем рынке сегодня присутствуют проекты такой сложности, на быстрое решение которых способна далеко не каждая крупная международная фирма. Думаю, на протяжении следующих трех-пяти лет эта ситуация сохранится. Кроме того, уход из РФ иностранных фирм во многом определил взаимоотношения внутри оставшихся коллективов — ведь в ситуации, когда у тебя исчезает необходимость отчитываться перед головным офисом, партнерство начинает восприниматься совершенно иначе — и был одним из ключевых факторов, впоследствии повлиявших на формирование новых команд. А распределение рабочей нагрузки по рынку выстроилось сообразно с очевидным фактом, что количество клиентских проблем и вопросов существенно превышало и по-прежнему превышает число тех людей, кто способен грамотно их решать.

— **И определяющим фактором успешной работы юрфирмы сегодня являются кадры?**

Ф. Б.: Да. Кадры решают все — на фоне происходящих событий это особенно очевидно. И подтверждение этому мнению мы прежде всего видим в жесткой конкуренции за кадры между работающими на рынке командами.

Второй важнейший фактор, как бы банально он ни звучал, — клиент всегда прав. В текущей неопределенности у клиентов возникает огромное количество желаний и потребностей, и умение не только угадывать их, но и помогать сформулировать крайне важно, потому что от этой способности зависит исход всего дальнейшего общего дела. Быстрее и легче прочих нам удалось выстроить отношения с теми клиентами, с кем нам довелось пережить острые ситуации плечом к плечу, обсуждая проблему и совместно работая над поиском ее решения.

И. С.: Причем одно без другого невозможно: услышать, что именно нужно клиентам, не получить без хорошей команды.

— **На сегодняшний день у вас образовалась команда с невероятными профессионалами, имеющими внутри фирмы большие возможности для развития. Ее размер и состав вас устраивают?**

Ф. Б.: Сегодня в компании 50 человек. Много это или мало, зависит от точки зрения: целью стать самой большой юридической фирмой на рынке мы не задаемся, поскольку превосходство над конкурентами определяется не количеством — все мы знаем небольшие и малозаметные на российском рынке команды, которые тем не менее делают весьма интересную и очень желанную всеми остальными работу. Мы же играем в свою игру: главная мотивация нашей команды — желание концентрироваться на чем-то уникальном и интересном. Движимые этой философией, мы постепенно приближаемся к комфортному для себя размеру офиса и на какое-то время готовы остановиться. Но, конечно, количественная экспансия может произойти и естественным путем: если отдельные юридические команды начнут меняться, а рынок снова начнет трести, потребуются новые нестандартные решения. И мы к ним готовы. Всегда.

Review

ALUMNI PARTNERS

«Ради клиента ты должен не бояться сделать шаг в неизвестность»

Скорость, доступность и высокий уровень клиентского сервиса — качества, которыми международные юридические фирмы отличались всегда. Какую роль в сохранении этой профессиональной ДНК играет команда, насколько в юридической практике важно уметь вовремя «встать из-за стола» и избрать нестандартный правовой путь, о причинах популярности ближневосточных юрисдикций и влиянии внешнеполитических событий на практики фирмы «Ъ» поговорил с командой ALUMNI Partners — управляющим партнером и главой антимонopolной практики **Николаем Вознесенским**, партнером банковской и финансовой практики **Татьяной Паршак**, партнером практики разрешения споров **Еленой Трусовой** и партнером корпоративной практики **Екатериной Дедовой**.

— интервью —

— Осталось ли, на ваш взгляд, привычное деление рынка на ильфы и рульфы? И если да, то кем из них ALUMNI Partners как фирма ощущает себя в большей степени?

НИКОЛАЙ ВОЗНЕСЕНСКИЙ: Безусловно, это деление сохраняется. Ведь ильф — это определенная школа, профессиональная выучка, уровень клиентов, хорошо осознающих свои высокие требования к качеству юридической работы, и, наконец, команда — от юристов до партнеров, способная предоставлять нужный уровень сервиса. Соответственно, превратившись из международной фирмы в российскую, мы сохранили не только команду и привычные нам стандарты работы (собственно говоря, мы и объединялись в ALUMNI Partners для того, чтобы их сохранить), но и связи с клиентами, имеющими потребность в наших услугах. «Перестроение» рынка, вызванное событиями 2022 года, ничего, по сути, не поменяло: ключевые практики иностранных юристов, которые всегда высоко ценились клиентами, — банковская и финансовая, M&A, интеллектуальной собственности, разрешения споров, отчасти антимонopolная и другие — по-прежнему сильны в тех командах экс-ильфов, которые сейчас присутствуют на рынке. Наш слаженный и сыгранный коллектив — одна из таких команд.

ЕКАТЕРИНА ДЕДОВА: Конечно. Более того, и среди экс-ильфов сейчас наблюдается определенное разделение: не все ньюльфы по уровню профессиональной этики возможно приравнять к экс-ильфам, и некоторые из них, к сожалению, иногда практикуют в работе не самые рыночные механизмы. Наша принципиальная позиция — не изменять нашей ментальности, стандартам и привычным подходам. Это наша ДНК, и, отступив от нее, мы потеряем себя.

ЕЛЕНА ТРУСОВА: То, какой корпоративной культуре ты привержен, важно во всех областях, в том числе в области судебных споров — а в ней особенно трудно соблюдать все требования комплаенса с учетом, скажем так, жесткости российской судебной системы. И сохранение стандартов клиентского сервиса и качества видится мне сегодня ярким конкурентным преимуществом.

Стилем ильфов всегда был класс, даже, можно сказать, шик в оформлении документов и высокий стандарт в скорости, доступности и качестве коммуникации с клиентами. Не важно, идет ли речь о большой позиции или мелком процессуальном ходатайстве — ты все равно должен сделать качественный документ с точки зрения структуры, содержания и оформления, без каких-либо скидок для себя, ты остаешься доступным для клиента 22 часа в сутки из 24 и вовремя отвечаешь на почту, когда ты продолжаешь выполнять свою работу, невзирая на сопротивление судебной системы, и в итоге, пусть даже в кассации или Верховном суде, приходишь к нужному результату.

Вот эти настойчивость, креативность, этика, не зависящие от внешних и внутренних обстоятельств, и характеризуют ту самую выучку, способную дать преимущество в качестве, о которой говорил Николай. А поскольку сейчас на рынке появилось много бутиковых фирм с демпинговыми расценками и судами начали заниматься даже те, кто никогда ранее ими не занимался, крупные клиенты стали менее избирательны в выборе поставщиков услуг. И та самая выучка — это конкурентное преимущество, которое позволяет привлечь и удержать клиента.

ТАТЬЯНА ПАРШАК: Обстановка, в которой мы существуем, изменилась кардинально, но люди остались те же. К примеру, крупные сделки с иностранным элементом исторически были прерогативой ильфов, и сейчас, несмотря на то что отчасти они переместились в российскую реальность, структура сделки и стандарты ведения переговоров в основном сохранились. Естественно, клиенты идут к тем командам, с которыми уже имели опыт комфортного и успешного взаимодействия в этом ключе. Поэтому тот факт, что сейчас вместо филиалов партнерств международных юридических фирм мы ставим в документ ООО или АО, на этих давних клиентских связях никак не сказался. И, думаю, деление на ильфы и рульфы еще долго никуда не уйдет.

— На каких принципах строится ваша работа с клиентами: от простейших до неочевидных?

Н. В.: Задача ALUMNI Partners как мультисервисной юридической фирмы — сделать так, чтобы после того, как клиент воспользовался услугами той практики, за помощью которой он приходил изначально, в дальнейшем, увидев уровень наших услуг, пришел к нам за консультацией или с проектом и по другим вопросам. Поэтому главное, что мы делаем, — выстраиваем с клиентами долгосрочные и доверительные отношения.

Е. Т.: Я отмечу еще одну особенность, которая появилась сравнительно недавно: если ты хочешь иметь доверительные отношения с клиентами и действительно решать их конкретные проблемы, ты должен быть готов к ситуациям, в которых клиент приходит к тебе и говорит: «Случай абсолютно уникальный, мы с подобной ситуацией никогда не сталкивались (потому что живем в новых условиях), регулирование как такового нет. Можете ли вы, исходя из ваших знаний и общего ощущения права, помочь нам оценить наши бизнес-риски при структурировании, допустим, передачи прав на программное обеспечение (ПО) через несколько стран с учетом всех действующих сейчас запретов и ограничений?»

И ты, исходя из очень практического представления о клиентской задаче, из собственного ощущения того, как будет развиваться регулирование, ради клиента должен сделать шаг в неизвестность. Отчасти на свой страх и риск, но полагаясь на тот опыт и знания, которые приобрел за все время в юридическом бизнесе, и на своего рода «чувство права» и глобальный смысл правовых норм и принципов. И клиенту важно знать, что ты не просто специалист, хорошо разбирающийся в абстрактном законодательстве, но и тот человек, который скажет: «Ничего ничего не знает, но я рядом и мы рискнем».

Н. В.: Что еще важно — уметь и быть готовыми работать в одной команде с инхаусами. За последние годы уровень внутренних юридических департаментов клиентов очень сильно вырос (причем уровень требований, которые к инхаусам предъявляют российские компании, порой даже выше того, чего от них в свое время ожидал иностранный бизнес). И важно дать клиенту понять, что вы не пытаетесь заменить собой весь его юридический блок, отнесив его в сторону и говоря «мы разберемся сами», а стремитесь правильно распределить работу и сыграть с юристами клиента в одной команде, чтобы получить правильный результат.

— По вашим наблюдениям, сегодня клиенты чаще стараются закрывать проекты (например, в сфере корпоративного права и M&A) своими силами или же чаще привлекают внешних консультантов?



Николай Вознесенский



Екатерина Дедова



Татьяна Паршак



Елена Трусова

Е. Д.: Те бизнесы, которые расползаются довольно большими правовыми департаментами, привлекают консультантов либо на сложные сделки, либо на части проекта типа due diligence, которые требуют временного и человеческого ресурса. Но в целом консультантов привлекают не чаще и не реже, чем до февраля 2022 года.

— Давайте поговорим о развитии новых практик и выходах на неосвоенные рынки. Вы планируете открыть офисы в иностранных юрисдикциях?

Н. В.: Ровно год назад мы открыли офис в Казахстане. Почему? Потому что видим, что определенная часть наших клиентов из числа международных компаний и российского бизнеса рассматривает его как привлекательный для инвестиций и развития регион. Причем речь идет не только о Казахстане — в Центральной Азии в целом хватает международных проектов с участием западных, азиатских, ближневосточных и, конечно, российских инвесторов. Мы не выступаем заменой локальных юридических фирм, но вносим в проекты свою международную экспертизу, опыт трансграничной поддержки и высокий уровень клиентского сервиса. Наш офис в Казахстане уверенно развивается, и мы рассматриваем его в том числе как «ворота в регион» для российского бизнеса. Также в наших планах выход на Ближний Восток, в частности в ОАЭ, где мы уже реализуем ряд проектов и завершаем процесс открытия офиса.

Е. Д.: У нас большое количество проектов, реализуемых с участием ОАЭ. Данная юрисдикция набирает популярность в силу целого ряда геополитических причин. Учитывая это, проекты являются разносторонними: это и классические сделки, внутригрупповые реструктуризации, редомициляции, сделки по организации финансирования. Мы наблюдаем определенный интерес в реализации девелоперских проектов в ОАЭ.

Т. П.: Ряд клиентов целенаправленно переезжал из известных в Европе хабах для холдинговых компаний (например, таких, как Кипр, Голландия, BVI) в различные free-zones в ОАЭ. Если клиент хочет сохранить свой бизнес в России, исходя из санкционной нагрузки ЕС, США и Великобритании, так и трансграничной нагрузки в РФ в отношении недружественных юрисдикций, для такого клиента этот трек действительно очень важен. ОАЭ были и останутся привлекательной юрисдикцией, прежде всего потому, что они предоставляют возможность сохранить холдинговую структуру и в целом использовать известные рыночные инструменты как корпоративного контроля, так и обеспечения, что особенно важно для финансовых сделок. Мы работаем по большому количеству сделок, так или иначе связанных с этим регионом, и в текущих условиях необходимость выстраивания связей локальными банками и консультантами в ОАЭ очевидна для наших клиентов.

— По-вашему, уровень юридических услуг, который клиенты получают в ОАЭ, сопоставим с Россией?

Е. Д.: Исторически уровень сервиса локальных фирм в ОАЭ, мягко говоря, неоднозначный: это очень своеобразный рынок со своим представлением о стандартах оказания юридических услуг. К сожалению, выбор у российского бизнеса не очень велик: с большой степенью вероятности многие ближневосточные офисы международных юридических фирм не согласятся поддерживать проекты для российских клиентов. И в этой ситуации российскому бизнесу приходится обращаться к локальным консультантам и зачастую сталкиваться с уникальным опытом взаимодействия и коммуникации. Думаю, что начиная с 2022 года эта ситуация изменилась в лучшую сторону, потому что появляются специалисты, которые готовы

тратить время и силы на то, чтобы перевести уровень клиентского сервиса на новые рельсы, привычные для российских клиентов, и эффективно добиваться нужного результата.

Е. Т.: Добавлю: сегодня в силу переориентации экономических интересов России на новые регионы появляется запрос на онлайн-сервисы, ориентированные сразу на несколько иностранных рынков, например одновременно на рынки Китая, ОАЭ и России. Перед юристами часто возникает задача ответить на один вопрос в разрезе нескольких правовых систем, и необходим единый координационный центр, который будет объединять команды консультантов и сводить их рекомендации воедино для того, чтобы в итоге появился общий онлайн-продукт. Задача интересная, мы уже не один раз выступали таким координатором, и за эту координацию — умение грамотно и эффективно организовать работу — клиенты готовы платить. Если рассуждать о конкретных регионах, в которых возможно развитие такого сотрудничества, мне кажется, что это Китай и ОАЭ.

Н. В.: Планов развиваться в Китае у нас пока нет, но мы наблюдаем рост спроса на российско-китайские проекты, в которых клиенты просят нас помочь структурировать сделку по гонконгскому праву.

— Хватает ли вам кадровой мощности для развития и сохранения привычного уровня оказания услуг?

Н. В.: Коллектив мы пополняем постоянно, хотя этапа с лихорадочным поиском людей, который выпал на долю многих экс-ильфов, потерявших команду после событий 2022 года, нам удалось избежать — свою команду мы сохранили. Однако на лаврах мы не почиваем и стараемся ее развивать: каждый год по классическим канонам иностранных юристов пополняем стартовый уровень сотрудников из числа стажеров (очередной раунд стажировок у нас идет прямо сейчас). Плюс мы точно найдем сотрудников в развивающиеся практики.

Т. П.: В свое время мы поняли, что самый надежный подход — это вырастить сотрудников своими силами. Найти на рынке нужного человека получается не всегда, как и не всегда получается комфортно «сдружить» новичка с остальной командой. Поэтому мы продвигаем идею о выращивании квалифицированных юристов фактически со студенческой скамьи.

Н. В.: Примечательно, что у всех участников интервью растет от юриста до уровня партнера произошел именно внутри нашей фирмы.

Е. Т.: В нашей практике разрешения споров у нас всегда было много стажеров: чуть ли не 100% людей, которые сейчас работают в моей команде, — это те, кто когда-то пришел к нам стажироваться. Многие работают больше десяти лет: начав с младших должностей, они выросли здесь до советников. И дело, мне кажется, не столько в хороших рабочих условиях, сколько в открытости самой карьерной системы: мы уделяем много внимания аспектам поощрения и премирования, человек понимает свои перспективы, по итогам аттестации может получить внятную оценку своей работы, видит, как двигаются по карьерной лестнице его коллеги...

Это все звучит достаточно сухо, а есть то, что трудно передать словами: нам удалось создать в коллективе ALUMNI Partners очень классную атмосферу. И даже те люди, которые все-таки от нас уходили, в тот же инхаус, продолжают с нами дружить, приходят на корпоративы и просто очень душевно общаться.

Т. П.: Нельзя не отметить, что сегодняшний рынок остается голодным для юристов практических всех уровней, поэтому сохранение и пополнение команды, безусловно, один из наших приоритетов.

Е. Д.: Сегодня в силу переориентации экономических интересов России на новые регионы появляется запрос на онлайн-сервисы, ориентированные сразу на несколько иностранных рынков, например одновременно на рынки Китая, ОАЭ и России. Перед юристами часто возникает задача ответить на один вопрос в разрезе нескольких правовых систем, и необходим единый координационный центр, который будет объединять команды консультантов и сводить их рекомендации воедино для того, чтобы в итоге появился общий онлайн-продукт. Задача интересная, мы уже не один раз выступали таким координатором, и за эту координацию — умение грамотно и эффективно организовать работу — клиенты готовы платить. Если рассуждать о конкретных регионах, в которых возможно развитие такого сотрудничества, мне кажется, что это Китай и ОАЭ.

Н. В.: Планов развиваться в Китае у нас пока нет, но мы наблюдаем рост спроса на российско-китайские проекты, в которых клиенты просят нас помочь структурировать сделку по гонконгскому праву.

И выяснилось, что антимонopolные механизмы (а это и борьба с картелями, и контроль за ценообразованием доминирующих на рынке компаний) — инструменты абсолютного рыночные, давно разработанные и позволяют государству, с одной стороны, оставаться в формате рыночной экономики, а с другой — обеспечивать очевидные интересы страны (сдерживание роста цен, снижение цен на государственных закупках, обеспечение доступа потребителей к товарам, параллельный импорт и прочее). Антимонopolное законодательство превращается в некий медиатор между государственным регулированием и рыночной экономикой, и я искренне полагаю, что в нынешних сложных условиях российское правительство сумело ее сохранить, продемонстрировав тем самым большой профессионализм. Сегодня антимонopolный регулятор активен, и вместо ожидаемого некоторыми юристами преследования антимонopolной практики мы, наоборот, видим рост — как сложности вопросов, так и количества и качества клиентов, которые приходят за их решением.

— Поговорим про сделки: какие категории сейчас находятся на пике популярности?

Е. Д.: M&A, приобретение и продажа активов. Среди активов наиболее популярны технологии и, как ни странно, объекты недвижимости: примерно 60% сделок, которые сейчас находятся у меня в работе, так или иначе связаны с офисной недвижимостью или землей. Как-то специально причины популярности этой категории сделок я назвать не могу, хотя понятно, что многие из них носят довольно масштабный характер и участвуют в них могут только определенные категории игроков, которые предпочитают сейчас инвестировать средства внутри страны.

Если говорить об MBO (management buy-out) и в целом об уходе из России бизнесе, то этот тип сделок еще присутствует на рынке, и интерес к нему довольно высок, но основная проблема заключается в том, что, во-первых, такие активы постепенно заканчиваются и, во-вторых, все большая часть отечественных компаний попадает под санкции и иностранному бизнесу становится все сложнее найти хорошего, «чистого» покупателя.

— Какому праву в сделках — российскому, английскому или иному — клиенты чаще отдают предпочтение?

Т. П.: Большинство из них, бесспорно, идет по российскому праву. Иностранные холдинги или российский бизнес, структурируемый с участием юрисдикции или редомицилируется в Россию, и, конечно, отчасти иностранный элемент сохраняется, но преимущество в сделках остается за российской документацией.

— А какие тренды, по вашим наблюдениям, сложились в практике банковского и финансового права?

Т. П.: Одним из основных трендов последних двух лет было преобладание сделок по финансированию выкупов уходящего иностранного бизнеса. Такой бизнес выкупали либо крупные российские игроки, либо оставшийся российский менеджмент этих компаний. Естественно, выкуп осуществлялся и продолжает осуществляться преимущественно на заемные средства, кроме того, в таких сделках используется относительно новый механизм, который, кстати, мы в ALUMNI Partners стали применять одними из первых, — так называемое соглашение о финансировании участия в кредите (аналог английского sub-participation).

Второй тренд можно охарактеризовать как сделки, так или иначе связанные с реструктуризацией и выкупом текущих кредиторов разными игроками рынка. Прежние иностранные синдикаты перемещаются, трансформируются в российские кредиты, реструктурируются исходя из изменения периметра группы заемщика, продаются, покупаются и рефинансируются в России, и этот процесс не покинет нас еще какое-то время. Несмотря на то что иностранного бизнеса, нацеленного на уход, становится все меньше, финансовая задолженность и кредиты как бывших иностранных, так и российских групп продолжают жить вне зависимости от того, что происходит на «головном уровне», и адаптация кредитной документации под изменившуюся ситуацию остается одним из основных направлений работы.

— Продолжайте говорить о компаниях, покидающих или уже покинувших российский рынок, какие тенденции наблюдаются в отношении их IP-активов?

Е. Т.: Первое время нам задавали вопросы: «А что, теперь иностранная компания вообще не может выиграть в суде?» Разумеется, может. Если речь не идет о каком-то явно политическом деле, то и в делах по IP, и в обычных коммерческих спорах эти компании выигрывают и проигрывают, как и прежде. Все идет, как идет: не падает ни количество споров, ни объем клиентских запросов.

Что касается сферы IP в целом, здесь отчетливый и понятный тренд: мир продолжает уходить в цифру, и роль технологий растет с поистине чудовищной скоростью. Из-за того что для многих компаний они превратились в основную способ ведения бизнеса и основной актив, в профессии юриста происходят интересные изменения: нам требуется все больше знаний в сфере IT. Если сегодня ты хочешь успешно консультировать в сфере интеллектуальной собственности, ты должен разбираться не только в законах, но и знать, например, как устроено ПО, чем объектный код отличается от исходного, какие существуют типы открытых лицензий и какие ограничения они накладывают и так далее.

И, наверное, это основной тренд, который будет определять дальнейшее развитие IP-отрасли. Вопросы, связанные с информационным обменом, деятельностью и технической поддержкой онлайн-сервисов, разработкой ПО и передачей прав на него, приобретают все большую актуальность. Традиционные вопросы по поводу товарных знаков, авторских или патентных прав тоже не исчезли, но главный центр взрывного роста, конечно, цифровые сервисы и технологии.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Своих не бросаем

Партнеры VERBA LEGAL **Олег Хуажев** и **Дмитрий Мальбин** о «национализации» правосудия как новой правовой реальности.

— мнение —

В отличие от прошлого года, когда судебной системе пришлось столкнуться с беспрецедентными правовыми вызовами и спешно искать оптимальные решения в меняющихся аномальных условиях, текущий год можно назвать периодом мягкой адаптации судебной практики к новой, уже более стабильной реальности.

Прошедший период сказался на гибкости судебной практики в плане поиска правовых подходов и защиты участников российского рынка скорее хорошо. Ослаб формализм закона: сегодня суды руководствуются не только правовой логикой, но и комплексно анализируют последствия принимаемых ими решений, оценивая их влияние на общее состояние экономики и делового климата в стране. Немаловажную роль в формировании новых подходов сыграл Верховный суд РФ, который в течение 2023 года принял ряд знаковых решений, во многом определивших будущее правоприменение в условиях санкций.

Например, в деле №А40-179021/2022 решался вопрос об ответственности российского банка за то, что при осуществлении международно-го платежа американский банк-посредник заблокировал денежные средства клиента из-за американских санкций. Исполняющие судьи признали, что российский банк от-

ветствен за непоступление платежа клиента на счет получателя, а деньги оказались замороженными на счете иностранного банка, ведь банк как субъект предпринимательской деятельности по общему правилу отвечает независимо от вины. Однако ВС РФ не согласился с таким подходом, указав, что российский банк не может отвечать за неправомерные действия иностранного банка-посредника. Принимая это решение, ВС РФ не мог не учитывать, что банковская система — это оплот экономики, поэтому допустить взыскание с российских банков убытков за действия иностранных банков означало бы причинить ей ущерб — с большой вероятностью это повлекло бы предвзятое отношение к российской банковской системе, в итоге вынужденной расплачиваться за чужие неправомерные действия. Такое решение ВС РФ видится гармоничным и верным.

Другой пример — дело №А40-219032/2022, где ВС РФ допустил возможность оспаривания решений общего собрания участников хозяйственного общества участником материнской компании в исключительных случаях. В качестве примера таких случаев ВС РФ привел введение санкций, вследствие которых лицо не может защитить свои экономические интересы иным образом, кроме как путем оспаривания



Олег Хуажев

решения общего собрания участников «внучатого» общества.

Поводом к формированию такого подхода, видимо, послужило то, что в некоторых государствах Европы было введено внешнее управление европейскими компаниями российского происхождения (в первую очередь дочерними структурами крупных российских холдингов), которые, в свою очередь, могли являться непосредственными участниками российских хозяйственных обществ. По итогу компании российского происхождения, базируясь в Европе и одновременно будучи участниками российских компаний, могли принимать решения в рамках имеющихся у них полномочий участников, находясь при этом

под чужим управлением. В то же время оспорить принятое решение вправе только участник общества, то есть само находящееся под внешним управлением ответственное лицо. Очевидно, что в таких ситуациях лишать участника компании, находящейся под внешним управлением, права на оспаривание решения, принятого такой компанией в качестве участника российского хозяйственного общества, было бы несправедливо, ведь такой участник бесспорно имеет хозяйственный интерес во внучатом обществе, подлежащий защите. Хотя подход ВС РФ и не имеет строгого нормативного основания (ведь право оспаривания решения участником принадлежит только участникам), он тем не менее сбалансирован и продиктован идеей защиты российского бизнеса.

В 2023 году также был активно опробован институт запрета инициировать судебное разбирательство за рубежом. Раньше практика применения такого института была единичной, но сейчас компании все чаще приходят с такими заявлениями в суд. Главный вопрос применительно к данному институту всегда был таков: необходимо ли введение в отношении российского лица персональных санкций или же общих мер ограничительного характера хватит для того, чтобы признать исключительную компетенцию российских арбитражных судов на разрешение экономических споров и требовать запрета на рассмотрение спора в иностранном государстве? В деле №А21-10438/2022 ВС РФ обоснованно указал, что введение даже общих



Дмитрий Мальбин

мер ограничительного характера поражает российских лиц как минимум репутационно и тем самым ставит их в неравное положение с иными лицами. Очевидно, что наш суд не может рисковать правами и интересами российских лиц, допуская возможность разрешения спора иностранном судом в отсутствие гарантий справедливого правосудия, поэтому позиция Верховного суда РФ взвешенна и убедительна.

Знаковым в прошлом году стало и дело №А76-31539/2021 о банкротстве иностранной компании Pandora consulting LC в России. Несмотря на то что судебные акты о признании этой компании несостоятельной не перематрировались Верховным судом РФ по существу, тем не менее сам

факт отказа судьей ВС РФ в передаче жалобы для рассмотрения судебной коллегии свидетельствует о согласии суда с возбуждением дел и признанием иностранных компаний банкротами в России. При этом спустя небольшой промежуток времени Верховный суд РФ рассмотрел по существу кассационную жалобу по делу №А40-248405/2022 и отменил акты судов, прекративших производство по делу о банкротстве иностранной компании «Вествок Проджектс ЛТД».

Можно сказать, что Верховный суд РФ подал нижестоящим судам четкий сигнал о возможности возбуждать и рассматривать дела о банкротстве иностранных компаний — это отвечает интересам российских кредиторов, требования которых могут быть удовлетворены за счет имущества иностранной компании, находящегося в РФ.

Не все спорные вопросы, встающие перед судами в последние годы, удастся решить, а некоторые правовые позиции, возможно, будут уточняться вслед за развитием международных событий. Тем не менее судебная практика уже задала определенные тренды, в рамках которых будущее правоприменение продолжит свое развитие. И в любом случае одним из главных трендов останется «национализация» споров с участием российских лиц, которые при заключении международных контрактов полагались на судебные учреждения государства, в настоящее время присоединившегося к санкциям, и в отношении которых в иностранной юрисдикции инициирован соответствующий судебный спор.

Картелям хода нет

— практика —

Партнеры юридической компании «Каменская & партнеры» **АННА АКИФЬЕВА** и **ТАТЬЯНА КАМЕНСКАЯ** — об актуальных антимонопольных подходах антимонопольного органа, правоохранителей и арбитражных судов.

Картели в понимании Закона о защите конкуренции — тайное соглашение между конкурентами, имеющее чаще всего своей целью установление и поддержание цен.

Картели являются самой распространенной формой антиконкурентного соглашения и считаются самым серьезным видом нарушения антимонопольного законодательства, за которое установлена уголовная ответственность.

Согласно статистике, в 2023 году антимонопольным ведомством по всей стране принято 224 решения о нарушении запрета на картели, из них 86 решений имеют отношение именно к сговору на торгах — форме соглашения, на которое традиционно направлено самое пристальное внимание ФАС России и ее территориальных органов.

Учитывая, что доля государственных закупок является значительной в структуре российской экономики, торги имеют прямой своей целью экономное и адресное расходование бюджетных средств — данный сегмент отношений сохранит приоритетное значение для регулятора. Прежде всего в фокусе такие сферы, как строительный и дорожный комплексы, поставка лекарственных препаратов и медицинских изделий, жилищно-коммунальное хозяйство и организация социального питания*.

Важная тенденция в данной сфере — скорый переход ведомства на



Анна Акифьева

автоматизированную информационную систему, функционал которой предполагает ежедневное сканирование сведений о торгах в автоматическом режиме с помощью элементов машинного обучения.

Принятие решения об установлении факта сговора на торгах сопряжено с необходимостью выявления определенных маркеров (косвенных признаков), которые служат для антимонопольного органа сигналом нарушения. К таким признакам относятся прежде всего: минимальное снижение начальной минимальной цены контракта (НМЦК), применение определенной повторяющейся стратегии участия в торгах (например, стратегия «таран») в целях устранения или имитации конкуренции, использование конкурентами единой инфраструктуры для подачи заявок и

участия в торгах (например, один IP-адрес), наличие идентичных форм заявок и иных документов, свойств файлов, тесные хозяйственные и финансовые связи между конкурентами, кадровые пересечения, родственные отношения между учредителями, директорами и т. д. Большое внимание также уделяется переписке между конкурентами, если ее удается обнаружить по итогам проведения проверочных мероприятий.

Отдельно обратим внимание, что факт вхождения потенциальных участников картеля в одну группу лиц не является обстоятельством, исключающим нарушение. Более того, в 2023 году в Закон о защите конкуренции были внесены изменения, согласно которым иммунитет от преследования за сговор на торгах отменяется даже для хозяйствующих субъектов, если одним из них в отношении другого установлен контроль (более 50% участия) либо если оба таких субъекта находятся под контролем одного лица. Полагаем, что во многом эти изменения стали возможны из-за излишней категоричной позиции Конституционного суда РФ, изложенной в постановлении от 30 марта 2023 года №12-П (дело «Коселев-проект Самара»).

Важно также, что сам факт ограничения конкуренции вообще не входит в предмет доказывания по картельным делам. Дело в том, что традиционно считается, что картель запрещен per se, то есть сам по себе независимо от того, какие последствия для конкуренции наступили.

Данное обстоятельство отличает картель как нарушение антимонопольного законодательства от картеля как преступления. Согласно статье 178 УК РФ, правоохранительным органам требуется доказать факт на-



Татьяна Каменская

ступления ограничения конкуренции, а также причинения крупного ущерба государству (10 млн руб.) либо извлечения дохода в крупном размере (50 млн руб.). В течение долгого времени государство имеет намерение существенно повысить пороги ущерба и дохода с целью сконцентрировать внимание правоохранителей на наиболее крупных и опасных картелях. Тем не менее соответствующие законопроекты до сих пор находятся на обсуждении, несмотря на достигнутый между бизнесом, регулятором и законодателем консенсус по данному вопросу. Ситуация осложняется тем, что под извлеченным доходом судебная практика по уголовным делам понимает фактически общую сумму НМЦК контрактов, на которых был реализован картель. Данную позицию фактически закрепил Конституционный суд в постановлении №19-П от 19 апреля 2023 года (дело «Шатило»), указав на недопустимость вычитания из суммы НМЦК понесенных на выполнение контракта расходов, включая налоги. До 2018 года статья 178 УК РФ фактически считалась «спящей», уголовные дела не возбуждались, однако с 2018 года каждый год мы наблюдаем рост количества уголовных дел. В прошлом году следственными органами было возбуждено 39 уголовных дел. Антимонопольная служба автоматически передает в правоохранительные органы материалы по всем картельным делам, где общая сумма НМЦК торгов превышает 50 млн руб. Такое положение дел, на наш взгляд, существенно затрудняет использование хозяйствующими субъектами инструментов признания в заключении антиконкурентного соглашения, который призван освободить хозяйствующие субъекты от существенных административных штрафов при условии содействия бизнесом в деятельности ФАС по раскрытию споров. Ведь признание не освобождает от ответственности.

Представляется, однако, что жесткая позиция регулятора и правоохранительных органов может быть отчасти уравновешена объективными, всесторонними подходами арбитражных судов, которые более ориентированы не на формальный подход, а учет всех обстоятельств, свидетельствующих в пользу отсутствия неблагоприятных экономических последствий.

Во многом данный подход стал возможен благодаря позициям, занятым Верховным судом Российской Федерации в постановлении от 4 марта 2021 года №2. О некоторых вопросах, возникающих в свя-

зи с применением судами антимонопольного законодательства». Так, в частности, Верховный суд ориентирует нижестоящие суды учитывать, что схожесть поведения нескольких хозяйствующих субъектов сама по себе не является основанием для вывода о наличии между ними ограничивающего конкуренцию соглашения. Пассивное поведение одного из участников торгов либо отказ от участия в торгах после подачи заявки сами по себе не являются следствием участия в картели. В частности, не образует состав сговора участие в торгах нескольких хозяйствующих субъектов, направленное исключительно на то, чтобы торги были признаны состоявшимися и к ним не применялись правила заключения договора с единственным поставщиком.

Суды также принимают во внимание, является ли достигнутый уровень снижения цены обычным для торгов, которые проводятся в отношении определенных видов товаров; имеются ли в поведении нескольких участников торгов признаки осуществления единой стратегии; способно ли применение этой стратегии повлечь извлечение выгоды из картеля его участниками. Если НМЦК установлена заказчиком в размере, не предполагающем ее значительного снижения или повышения в ходе торгов, данное обстоятельство учитывается судом при оценке того, имелось ли в действиях участников торгов нарушение.

Указанный подход приводит к отмене в судах от 10% до 15% решений антимонопольных органов по делам о картелях.

* Статистика — согласно проекту Доклада ФАС России о состоянии конкуренции за 2023 год.

ТОМАШЕВСКАЯ И ПАРТНЕРЫ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

НА РЫНКЕ С 2016 ГОДА
БОЛЕЕ 85 ЧЕЛОВЕК В КОМАНДЕ

Мы специализируемся на сопровождении инвестиционных проектов и M&A сделок, ЗПИФов, разрешении крупных споров, налоговой и юридической поддержке владельцев крупных капиталов

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

МЫ В РЕЙТИНГАХ

Коммерсантъ Forbes Club Best Lawyers

Chambers AND PARTNERS ПРАВО 300 IFLR 1000

МЫ В ТЕЛЕГРАМЕ

ВОСЕМЬ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ПРАКТИК

Корпоративное право и M&A	Налоговая практика
Сопровождение частных клиентов	Интеллектуальная собственность и ИТ
TMT и антимонопольного регулирования	Уголовное право
Разрешение споров	Спортивное право

Реклама 16+

Review

WHITE SQUARE

Переезд без хлопот

В процессе приобретения иностранной компании, редомицилированной в ОАЭ или РФ, стороны сделки сталкиваются с новыми вызовами, например с дополнительными аспектами, которые нужно покрыть при юридической проверке, необходимостью привести корпоративные договоренности в соответствие с правом новой юрисдикции или корректно оформить переход прав на акции и доли. Партнеры White Square **Евгений Королев** и **Елизавета Ракова** рассказывают, как пройти этот путь без ошибок.

— практика —

Прежде всего что такое редомициляция? Это понятие предполагает изменение юрисдикции и личного закона компании без утраты ее изначальной правосубъектности: компания «переезжает» без своей ликвидации в стране учреждения, необходимости учреждать в новой стране юридическое лицо и без передачи активов и обязательств. В результате с того момента, как компания регистрируется в новой юрисдикции, она приобретает все права и обязанности иностранной компании.

Редомициляция иностранных компаний в РФ стала возможна с 2018 года и предполагает перерегистрацию иностранной компании в качестве международной в одном из двух специальных административных районов (САР): либо на острове Русский в Приморском крае, либо на острове Октябрьский в Калининградской области. Правовой режим этих САР одинаков, однако на практике компании чаще предпочитают САР на острове Октябрьский, поскольку он наиболее удобен как точки зрения логистики, так и ввиду незначительной разницы с московским часовым поясом.

Для осуществления редомициляции в РФ необходимо, чтобы иностранная компания, во-первых, была зарегистрирована не позднее 1 марта 2022 года в стране — участнице ФАТФ, МАНИВЭЛ или аналогичных международных организаций и, во-вторых, обязалась инвестировать в РФ не менее 50 млн руб. в течение года с даты редомициляции.

Редомициляция иностранных компаний в ОАЭ также возможна, а в сравнении с редомициляцией в РФ даже имеет ряд преимуществ. Первое из них — большая вариативность: как «мейнленд», так и ряд фризон в ОАЭ предлагают опцию «входящей» редомициляции, в частности DIFC, ADGM, DWTC, DMCC, Meydan, JAFZ, RAK ICC. Еще одно преимущество: к иностранной компании, планирующей редомициляцию, здесь предъявляют меньше требований — как правило, юрисдикция иностранной компании должна допускать «исходящую» редомициляцию, и в ней должны быть получены все нужные для такого процесса одобрения, а сама иностранная компания не должна находиться в процессе банкротства или ликвидации. Третий плюс — отсутствие требований к принятию компанией на себя каких-либо дополнительных финансовых обязательств, включая обязательства по инвестированию в ОАЭ.

Юридическая проверка

В процессе due diligence компании, которая осуществляет редомициляцию в РФ, помимо стандартного набора корпоративных документов, необходимо запрашивать, в частности, документы, подтверждающие обязательства МК по осуществлению инвестиций в РФ, а также условия их исполнения, подтверждение осуществления инвестиций в РФ на сумму не менее 50 млн руб. (если международная компания зарегистрирована более года назад), подтверждение передачи в пользу международной компании активов иностран-



Евгений Королев



Елизавета Ракова

ной компании балансовой стоимостью не менее 800 млн руб. (в случае если международная компания зарегистрирована в порядке инкорпорации более года назад) и, наконец, подтверждение исключения компании из иностранного реестра юридических лиц (хотя правовые последствия несоблюдения данного требования в РФ не предусмотрены).

В случае редомициляции компании в ОАЭ запрашиваются сертификат о продолжении деятельности компании (о редомициляции; certificate of continuation, который фактически является подтверждением регистрации редомицилированной компании в ОАЭ) и подтверждение исключения компании из иностранного реестра юридических лиц.

Сохранение корпоративных договоренностей

Следующий этап — приведение корпоративных договоренностей в соответствие с правом новой юрисдикции. Если речь идет о редомициляции в РФ, то с момента регистрации в САР деятельность международных компаний в основном регулируется российским правом, но все же есть и некоторые исключения. Например, до 31 декабря 2038 года в отношении международной компании по общему правилу не применяются положения законов об ООО и АО и положения Гражданского кодекса о корпорациях.

Также уставом международной компании до 31 декабря 2038 года

может быть предусмотрено частичное применение норм иностранного права, если ранее такое право было применимо в отношении иностранной компании и если в уставе предусмотрена арбитражная оговорка о рассмотрении споров постоянно действующим арбитражным учреждением. Кроме того, международная компания вправе сохранить действующий корпоративный договор или заключить новый, регулируемый правом, которое являлось личным законом иностранной компании до редомициляции.

Особенно сложно бывает перерабатывать иностранные договорные конструкции, у которых нет полноценных аналогов в российском праве: конвертируемые займы или договоры о распределении прибыли. Например, международная компания в форме АО вправе размещать акции различных типов, включая акции с различным количеством голосов, с разной очередностью выплат и размером объявляемых дивидендов, условиями конвертации, а также акции, предоставляющие особые права или полномочия, но при этом номинальная стоимость акций одного типа и объем предоставляемых ими прав должны быть одинаковыми.

Если мы говорим о редомициляции в ОАЭ, то с момента регистрации в «мейнленде» или той или иной фризоне деятельности компании регулируется соответствующим применимым законодательством этих территорий. Важно помнить, что корпора-

тивное регулирование фризон может отличаться в части структуры корпоративного управления, допустимости разных классов акций, требований к содержанию устава и ряда других условий. Некоторые фризоны, например ADGM, субсидиарно применяют к своим корпоративным отношениям английское общее право.

Более того, некоторые фризоны устанавливают административные барьеры для изменения корпоративных документов. Так, например, Meydan Free Zone для регистрации изменений устава компании потребует от заявителей предоставить юридическое заключение о целесообразности и законности таких изменений.

Переход прав на доли и акции

В случае редомициляции в Россию срок регистрации перехода прав на доли международной компании в форме ООО увеличивается с одной недели до шести-девяти рабочих дней. Регистрация автоматизирована не до конца и, помимо подписания сделки у нотариуса, требует совершения действий как от международной компании, так и от управляющей компании САР, для чего им нужно скооперироваться. Такой процесс регистрации перехода прав применяется и к опционам в отношении долей международной компании в форме ООО — это снижает привлекательность конструкции опциона на заключение договора купли-продажи доли в силу меньшего автоматизма его реализации.

Принципиальных отличий оборота акций международной компании в форме АО от акций обычного АО по общему правилу нет. Исключение — публичные компании: в этом случае продажа третьим лицам акций таких компаний, предоставляющих более одного голоса, невозможна, и требуется их конвертация в «одноголосые».

Если речь о редомициляции в ОАЭ, то передача долей в редомицилированной компании не будет отличаться от передачи в инкорпорированных компаниях, но процесс регистрации перехода прав на доли в «мейнленде» и различных фризонах регулируется по-разному. А если компания осуществляет регулирующую деятельность (например, бан-

ковскую), то может потребоваться разрешение ЦБ ОАЭ или другого компетентного надзорного органа.

Покупка компании с депозитарными расписками

В случае покупки международной компании, которая до редомициляции в РФ размещала за рубежом иностранные ценные бумаги, удостоверяющие права в отношении своих акций (например, депозитарные расписки), необходимо учитывать следующее.

По общему правилу, если непубличное АО регистрируется в порядке редомициляции после 3 августа 2023 года, обращение акций такого общества за рубежом через депозитарные расписки прекращается. Кроме того, компания должна расторгнуть договор на размещение депозитарных расписок, уведомив об этом ЦБ РФ. Компания также вправе принять решение о продолжении обращения акций за пределами РФ с указанием срока, по истечении которого также обязана расторгнуть договор и уведомить ЦБ РФ.

Если иностранная компания редомицилируется со статусом публичного АО после 3 августа 2023 года, для такого случая предусмотрено три вида конвертации депозитарных расписок в акции, обращающиеся на российской бирже: автоматическая (если права на расписки учитывались в российском депозитарии), стандартная согласно депозитарному договору (если права на расписки учитывались в иностранном депозитарии) и принудительная (если права на расписки учитывались в иностранном депозитарии, а стандартная конвертация согласно депозитарному договору невозможна в силу санкций или недружественных действий зарубежных стран). При покупке акций такой публичной компании в статусе АО нужно убедиться, что конвертация расписок в акции, размещаемые на российской бирже, произошла, а общество сделало для этого все необходимое и располагает всеми подтверждающими документами. Что касается редомициляции публичного общества в ОАЭ, в этом случае законодательство не требует размещать акции на эмиратских биржах.

Юридический бизнес

Сомнения, ожидания и успехи

— состояние рынка —

Впрочем, Алену Бачинскую характеризует «передача Минюсту роли в проведении адвокатского экзамена», а также «введение дополнительного члена в квалификационный от научного сообщества (в результате число членов коллегии станет четным и у представителей адвокатуры не будет преобладающего большинства)». Господин Архипов считает «достаточно спорной мерой» поправки о дисциплинарной ответственности адвокатов, не пребывающих на территории РФ более года: «Но поскольку это вопрос дискреции адвокатских палат, надо думать, что правоприменительная и дисциплинарная практика сложится разумно и палаты будут избирательно подходить к этим видам отношений». Алексей Артемов настроен более пессимистично: «Новое основание для лишения статуса (отъезд за границу на

срок более года) выглядит политически мотивированным и направленным на отлучение «неудобных» адвокатов от профессиональной деятельности».

По мнению Сергея Ковалева, дополнительным фактором улучшения качества представительства может послужить «повышение качества судейского корпуса и установление более жестких требований к судебному процессу. При этом процессуальных правовых норм для этого хватает, а методик, умений, квалификации судей и времени для погружения в суть дела часто нет», резюмирует он.

Что нужно изменить

Подводя юридические итоги прошедшего года, «Ъ» опросил юристов, в каких изменениях сейчас нуждается российское законодательство. Ответы затрагивают самые разные сферы деятельности. Необходимы систематизация и упорядочивание антисанк-

ционных российских правовых норм, считает Дмитрий Позин. Алексей Станкевич полагает, что нужно «адаптировать законодательство под усиливающиеся тенденции цифровизации, электронного документооборота» и установить критерии допустимости электронных доказательств.

Процессуальному законодательству требуется реформа групповых исков, считает Иван Веселов: «К примеру, если лицо не присоединяется к групповому иску в арбитражном суде и подает личный иск, при вынесении решения по групповому производству по индивидуальному иску прекращается. В этом случае лицо фактически лишается права на судебную защиту».

В сфере банкротства Иван Гулин выступает за появление в России корпоративных управляющих (когда арбитражным управляющим выступает юрист), «создание мотивации к сохранению предприятия» для его вла-

дельцев и допускает «возврат к продолжниковой модели банкротства». Советник адвокатского бюро «S&K Вертикаль» Алина Хамматова видит потребность в повышении эффективности реабилитационных процедур и появлении банкротства группы компаний.

Старший юрист практики разрешения споров о банкротстве бюро адвокатов «Делюре» Дарья Иванова полагает, что сначала нужно привести в соответствие с законом о несостоятельности правовые акты, которые вступают с ним в противоречие. Например, в постановлении пленума ВС от 4 марта 2021 года говорится, что рассмотрение жалоб на действия организатора банкротных торгов не отнесено к компетенции ФАС, но на деле служба продолжает рассматривать такие жалобы, указывает госпожа Иванова.

В антимонопольной сфере Анна Акифьева предлагает «либерализовать уголовную и административную ответственность за картель-

ные соглашения» и расширить «антикартельные иммунитеты для группы лиц». В корпоративном праве, по ее словам, «необходимо конкретно регламентировать признаки обычной хозяйственной деятельности и критерии взаимосвязанности в институте одобрения крупных и «заинтересованных» сделок».

По словам Алексея Артемова, в уголовно-правовой сфере проблема, скорее, лежит не в законодательстве, а «в произвольном и обвинительном его применении и уходе от смысла составительного уголовного процесса». Вместе с тем, добавляет он, можно было бы «поставить точку в вопросе ареста предпринимателей» и «закрепить прямые запреты на помещение в СИЗО в зависимости от рода деятельности обвиняемого и объекта преступления», причем распространить их не только на бизнесменов, но и на других фигурантов дел по экономическим статьям.

Анна Занина

КАМЕНСКАЯ & ПАРТНЁРЫ.

СИНЕРГИЯ УСПЕХА

«Если у вас такой спор, который никогда ранее не рассматривался, Вам нужно обратиться к ней.»

(Chambers Europe)

- высокая профессиональная компетентность
- стратегический подход к проектам и задачам
- глубокий подход к деталям проекта
- комплексная забота об интересах клиента с разных сторон его бизнеса

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- коммерческое право
- антимонопольное право
- корпоративное право
- судебные процессы
- сопровождение согласования сделок в Правительственной комиссии и Подкомиссиях
- договорные отношения

Россия, 123112, Москва, Пресненская наб., 12
БК «Башня Федерация» в ММДЦ Москва Сити

8 (495) 722-939-72

kplf@kplf.ru

Реклама. ООО «Юридическая компания «Каменская & партнёры».

ИНН: 7704576717. ОГРН: 1057748993751

Review

Рустам Курмаев — Партнеры

Бизнес, санкции, геополитика

Стремительные геополитические изменения вкупе с усиливающимся санкционным давлением трансформируют как мировую экономику, так и правовую среду. Партнер «Рустам Курмаев и партнеры» **Дмитрий Горбунов** — о том, какие новые риски это создает для менеджмента и бенефициаров российских компаний.

— мнение —

За три последних года Уголовный кодекс РФ пополнился рядом новых статей (ст. 207.3, 275.1, 280.3, 280.4, 284.2 и 284.3), а в отдельные из них (например, ст. 104.1) были внесены изменения: теперь совершение перечисленных преступлений может наказываться и принудительным безвозмездным изъятием и обращением в собственность государства денег, ценностей, активов и иного имущества на основании обвинительного приговора. Изменениям подверглась и ст. 115 УПК РФ: теперь арест будет налагаться на имущество уже на стадии предварительного следствия, а затем после вступления обвинительного приговора в силу оно будет конфисковано в пользу государства.

На первый взгляд эти изменения уголовного закона не относятся к сфере бизнеса напрямую, но взаимосвязь экономики и политики сегодня теснее, чем когда-либо, а все законодательные инициативы и новеллы — суть реакция на внешние обстоятельства. Учитывая их, а также особую специфику и содержание перечисленных новых статей УК, можно предположить, что суды будут расширительно толковать их положения до того момента, как Верховный суд РФ разъяснит отдельные правоприменительные аспекты. К примеру, риск ареста и последующей конфискации имущества возникает, если оно представляет значительную часть активов фигурантов уголовного дела. То есть при активной позиции правоохранителей в список конфи-

скуемого и арестованного имущества могут войти ценные бумаги, доли и иная корпоративная собственность лиц, преследуемых по уголовному делу.

Отечественного правоприменителя есть и другие инструменты для конфискации и заморозки активов компаний, чей материнский, уставный или акционерный капитал имеет иностранное происхождение. В зоне риска также находятся предприятия, бенефициары которых управляют бизнесом из иностранных юрисдикций, поскольку пребывание в правовой и политической сфере другой страны обязывает их соблюдать местный правовой режим. Большое значение имеет и указ президента РФ от 3 мая 2022 года №252, который предусматривает деление стран на дружественные и недружественные, а также ответные специальные меры экономического характера.

В силу другого президентского указа во временное управление Росимуществу перешли активы крупнейших производителей пищевой продукции, принадлежащие иностранным компаниям. Эта экономическая мера была применена в отношении 83 292 493 тыс. обыкновенных акций АО «Данон Россия», принадлежащих Produits Laitiers Frais Est Europe, а также 98,56% и 0,09% долей ООО «Балтика», принадлежащих Carlsberg Sverige Aktiebolag и Carlsberg Deutschland GmbH. Та же судьба постигла ООО «Ульяновский станкостроительный завод», принадлежащее немецкой Gildemeister Beteiligungen GmbH. Указом президента РФ



от 25 марта 2023 года №302 100% долей общества были переданы во временное управление Росимуществу.

К концу года были национализированы активы немецкой нефтегазовой компании Wintershall и австрийской OMV в компаниях «Анимгаза», «Анимдевелопмент» и «Севернефтегазпром»: международный бизнес в области разведки и добычи полезных ископаемых перестал быть международным, а операторами разработок этих месторождений станут созданные правительством РФ компании, доли в которых получат российские бизнесмены.

Описанные риски актуальны не только для международного бизнеса — процедура национализации экстраполируется и на российский бизнес в случаях специфичного правового поведения и действий его бенефициарных владельцев.

Примером может послужить ситуация вокруг Климов-

ского специализированного патронного завода, когда после публичной критики действий бенефициаров со стороны органов государственной власти некоторые владельцы добровольно передали акции предприятия в государственную собственность. Как известно, начало 2024 года жители Подмосквы встретили без отопления, что послужило основанием для возбуждения уголовных дел по ч. 1 ст. 238 УК РФ (Оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности), п. «в» ч. 3 ст. 285 УК РФ (превышение должностных полномочий с причинением тяжких последствий), а также последующей национализации Климовского специализированного патронного завода. Соответствующий иск Генпрокуратуры РФ находится на стадии подготовки, а ГК «Ростех» публично уведомила о готовности взять предприятие под контроль.

Другой пример — крупнейший автодилер «Рольф», чьи активы по иску Генпрокуратуры были изъяты в пользу государства как имущество, полученное в результате нарушения законодательства о противодействии коррупции. Бенефициар автохолдинга бывший депутат Госдумы Сергей Петров обвиняется в том, что параллельно с законотворческой деятельностью осуществлял общее руководство хозяйственно-финансовой деятельностью компании и предоставлял покровительство от проверок со стороны правоохранительных органов в части совершения валютных операций. По версии следствия, данные обстоятельства способствовали совершению преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 193.1 УК РФ (совершение валютных операций по переводу денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ на счета нерезидентов с использованием подложных документов в особо крупном размере в составе организованной группы). Помимо бенефициара холдинга, по данному делу привлечен к уголовной ответственности директор департамента развития бизнеса Анатолий Кайро, приговоренный к восьми годам шести месяцам лишения свободы в исправительной колонии общего режима. Этот кейс демонстрирует как правовую оценку действий менеджмента компании со стороны государства, так и вероятные последствия для бизнеса в текущих условиях.

Еще одно распространенное основание исков Генпрокуратуры РФ о передаче частных компаний в госсобственность — оспаривание итогов приватизации. Данный тренд активно развивался в прошлом году и по-прежнему сохраняет свою актуальность, о чем говорит иск центрального аппарата надзорного ведомства, поданный в отношении активов группы ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат» и удовлетворенный в феврале текущего года Арбитражным судом Свердловской области. Новая зако-

дательная инициатива по ускорению сроков рассмотрения подобных исков прокуратуры до одного месяца может повлечь еще более кардинальные изменения в правоприменительной практике.

Геополитическая ситуация подразумевает и зеркальное давление на российских предпринимателей с изъятием их активов в иностранных юрисдикциях. Практически сразу после начала СВО Совет Евросоюза ввел новые санкции в отношении крупнейших нефтяных компаний России: «Роснефти», «Транснефти» и «Газпромнефти», подразумевающие запрет местным контрагентам заключать с ними сделки. В доверительное управление Федерального сетевого агентства ФРГ перешли принадлежащие «Роснефти» активы бизнеса Rosneft Deutschland GmbH и RN Refining & Marketing GmbH. ПАО ЛУКОЙЛ под угрозой аналогичных недружественных мер экономического характера было вынуждено продать свое дочернее предприятие — нефтеперерабатывающий завод ISAB в итальянской Сицилии — кипрской компании G.O.I. ENERGY S.r.l.

В США в структуре Минюста создано подразделение KleptoCapture для противодействия обходу национальных санкций и уголовного преследования российских предпринимателей. «Тем, кто поддерживает российский режим путем коррупции и обхода санкций: мы лишим вас безопасного прибежища и привлечем вас к ответственности. Предупреждаю олигархов: мы используем все инструменты, чтобы заморозить и конфисковать ваше криминальное имущество», — сообщила генеральный прокурор США Лиза Монако. В действительности американские правоприменители массово возбуждают уголовные дела о нарушении санкционного режима россиянами, в рамках которых ряду предпринимателей из различных секторов российской экономики уже были заочно предъявлены об-

винения. Правомерность данных действий в содержательной части норм права сложно оценить, поскольку во всех этих кейсах преобладает политическое давление. Но можно констатировать, что правовые обоснования в таких делах зачастую формируются постфактум — уже после инициации преследования.

Таким образом, обострение внешнеполитической ситуации спровоцировало существенный рост новых рисков для российского бизнеса. В соответствии с указами президента РФ, а также аналогичными документами иностранных государств санкции являются ответными, то есть на каждое действие одной стороны предполагается совершение противодействия с другой стороны. И баланса в этой истории нет.

Триггером применения внутренних и внешних санкций могут стать: корпоративная поддержка или дискредитация проведения СВО, личная позиция бенефициарных владельцев корпораций относительно проведения СВО, не имеющая корпоративного выражения, отечественное или иностранное происхождение материнского капитала компании, возможность отнесения бизнеса к ВПК, его важность для целей гособоронзаказа и, наконец, совершение коррупционных действий бенефициарными владельцами и топ-менеджерами предприятия. Особое место по-прежнему занимают вопросы замороженных активов РФ, попытки использования доходов от них или же полное изъятия иностранными юрисдикциями и ответная реакция наших властей на непропорциональные действия путем обращения в доход активов иностранных предприятий, заблокированных в РФ. И в ближайшем будущем именно характер международных отношений останется определяющим фактором, который будет влиять на действия законодателя и исполнительной власти, а также на новые правовые позиции, касающиеся имущественных отношений компаний.

Юридический бизнес

Новые приоритеты выхода на биржу

— практика —

О том, как юридические ноу-хау и нестандартный подход влияют на интерес со стороны частных инвесторов, **„Ъ“** рассказал **ДМИТРИЙ ГЛАЗУНОВ**, партнер, руководитель практики банковского и финансового права, рынок капитала адвокатского бюро ЕПАМ.

В текущей геополитической ситуации на фоне ухода значительной части нерезидентов российский бизнес при IPO стал больше рассчитывать на активное участие локальных частных инвесторов. Смещение фокуса с институциональных на частных инвесторов может стать ценным примером и руководством к действию для компаний, работающих по модели B2C и желающих привлечь капитал на фондовом рынке в текущих рыночных условиях.

В конце 2023 года на российском рынке состоялась крупнейшая за последние годы IPO, в ходе которого российский независимый топливный оператор ПАО «ЕвроТранс» (бренд ТРАССА) привлек порядка 13,5 млрд руб. за счет дополнительной эмиссии акций.

Основной упор при подготовке данного IPO был сделан на привлечение к участию в первичном размещении большого количества физических лиц, прежде всего клиентов компании, пользующихся услугами АЗС ТРАССА. Акции были включены в первый уровень списка ценных бумаг, допущенных к торгам на Московской бирже, что позволило неквалифицированным инвесторам приобрести их без предварительного тестирования. В итоге в ходе IPO акционерами компании стали около 20 тыс. новых розничных инвесторов. Стало бы возможным вовлечение максимально возможного круга покупателей без использования прорывных для этой сферы юридических и экономических ноу-хау? Вряд ли.

Длинный сбор

В дополнение к привычной процедуре биржевого сбора заявок был использован инновационный механизм длительного внебиржевого сбора оферт. «Классическая» биржевая процедура с участием брокеров ограничена по времени и длится всего около недели, что затрудняет возможность принять в ней уча-



стие многим инвесторам из числа физических лиц, ведь им необходимо комфортное время для оценки предложения и рисков. Короткий период сбора заявок также не позволяет компании ответить на все вопросы частных инвесторов.

В данном случае внебиржевой сбор продлился беспрецедентно долго — целых пять месяцев. За этот срок потенциальные инвесторы успели направить в адрес «ЕвроТранса» оферты о заключении договора на приобретение акций при первичном размещении, а также подписать соглашения об обеспечительном платеже, в соответствии с которыми каждый потенциальный инвестор вносил обеспечительный платеж в размере 100% стоимости акций.

В течение срока сбора оферт потенциальные инвесторы могли уточнить все детали, касающиеся размещения акций, благодаря круглосуточной горячей линии. Оферты принимались как офлайн (на АЗС, в офисе эмитента), так и онлайн (по электронным каналам связи). Акцепты направлялись толь-

ко онлайн (в личный кабинет), и в ту же дату обеспечительный платеж засчитывался в оплату акций. Такая нестандартная схема оплаты позволила соблюсти нормы действующего законодательства, согласно которым совершение сделок по отчуждению ценных бумаг их первым владельцам невозможно до начала IPO. На суммы внесенных обеспечительных платежей начислялись проценты, которые ежемесячно выплачивались инвесторам на их банковские счета.

Упростить участие

Следующий вызов состоял в том, чтобы максимально освободить частных инвесторов от трудностей и необходимости совершения дополнительных действий. Если инвестор направляет оферту на приобретение акций и вносил обеспечительный платеж, то в период размещения иные действия для приобретения акций в рамках IPO не требовались.

Размещение акций инвестору, который внес обеспечительный платеж, осуществлялось на открытый ему лицевой счет в регистраторе. Была создана инфраструктура, обеспечивающая прием документов для открытия лицевых счетов в регистраторе непосредственно в пунктах приема оферт, частные инвесторы также могли сделать это онлайн или путем личного визита в офис регистратора. После зачисления акций на лицевые счета все инвесторы получили возможность перевести бумаги в депозитарий для последующей торговли на бирже, а эмитент со своей стороны предоставил все необходимые пояснения и пошаговую инструкцию о том, каким образом это осуществить.

К моменту принятия решения об IPO компания была непубличным акционерным обществом, поэтому перед размещением потребовалась серьезная организационно-юридическая работа, направленная на получение публичного статуса с акцентом на получение листинга в первом уровне. Корпоративное управление компании пережило существенную трансформацию, включая формирование новых органов и назначение должностных лиц в компании: изменение коснулось совета директоров, его комитетов и дирекции по внутреннему аудиту, также был назначен корпоративный секретарь. Были подготовлены и приняты необхо-

димые внутренние документы: положения о комитетах при совете директоров, положение о корпоративном секретаре, положение о дивидендной политике, а также подготовлен нестандартный проспект акций.

Особенный lock up и оферта на дополнительную покупку акций
Для стимулирования инвесторов к участию в IPO было предусмотрено два юридических обязывающих механизма: lock up и оферта на дополнительную покупку акций.

КОНТЕКСТ

ВЛАДИМИР ГОГЛАЧЕВ,
советник практики банковского и финансового права, рынок капитала АБ ЕПАМ:
— За подготовкой IPO лежит внушительный объем не только юридической работы, но и целый пласт организационных вопросов, включая регистрацию эмиссионной документации в Банке России, налаживание взаимодействия между эмитентом, биржей, организатором размещения и регистратором и прочие нюансы. Успех IPO — результат колоссальной по объему и сложности работы множества специалистов.

ГИЛЯНА ХАРАЕВА,
юрист практики банковского и финансового права, рынок капитала АБ ЕПАМ:
— Вопросы, которые должна решить для себя компания, готовящаяся к IPO:

- На какой круг инвесторов рассчитано IPO.
- В каком порядке и в какие сроки будут собираться заявки (оферты).
- На какой уровень листинга рассчитывает компания.
- Готова ли компания к трансформации своего корпоративного управления и изменению акционерной структуры.
- Готовы ли текущие мажоритарные акционеры к дополнительным расходам, которые возникают в связи с приобретением компанией публичного статуса.
- Готов ли менеджмент компании к серьезным нагрузкам, необходимым для построения системы новых функциональных направлений внутри компании, их кадрового и материального обеспечения (мониторинг раскрытия информации, взаимодействие с инвесторами и прочее).

Ранее на российском рынке заявления акционеров о принятии на себя обязательств не отчуждать акции в течение определенного периода (lock up) зачастую представляли собой декларативные заявления. «ЕвроТранс» совершил беспрецедентный шаг: основные акционеры компании, владевшие акциями компании до IPO, выставили юридически обязывающие безотзывные оферты на заключение договора купли-продажи акций, адресованные иным акционерам ПАО «ЕвроТранс». Согласно условиям указанных оферт, если в течение 180 дней с момента начала биржевых торгов возникнет описанное в оферте событие (например, если количество акций, которыми владеет основной акционер, становится меньше количества акций, которыми такое лицо владело на дату IPO), то инвесторы получают возможность акцептовать оферты основных акционеров (то есть фактически потребовать выкупа ими принадлежащих инвесторам акций).

Оферта на дополнительную покупку акций, выставленная дочерней компанией эмитента (ООО ТРАССА ГСМ), стимулирует акционеров сохранять приобретенные в рамках IPO акции в течение определенного времени. Указанная безотзывная оферта может быть акцептована только первоначальным приобретателем акций, который на определенные офертой даты (15 января и 15 мая) продолжает оставаться акционером ПАО «ЕвроТранс». Если инвестор не продаст купленные им на IPO акции до 15 мая текущего года, он может приобрести по одной акции за каждые три акции на его счете. При этом, если инвестор покупает акции на рынке уже после IPO, он может увеличить количество причитающихся ему акций по оферте. Приобретение по оферте осуществляется по цене IPO.

Очень вероятно, что механизмы, использованные в ходе рассматриваемого IPO, позволят отдельным компаниям розничного сектора решить проблему расширения круга потенциальных инвесторов. Воспользуется ли рынок в будущем данными механизмами или разработает новые — покажет время. В любом случае каждая новая сделка ставит перед реализующей ее командой свои уникальные задачи, где нет типовых решений и всегда есть место креативу.

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Лучшие юридические практики: федеральный рейтинг (Окончание на стр. 20)

АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО

РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ: HIGH-END

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
3 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
4 «S&K Вертикаль»
5 ALUMNI Partners
6 Orchards
7 Forward Legal
8 BGP Litigation
9 «Рустам Курмаев и партнеры»
10 Nextons
11 Melling, Voitishkin & Partners
12 «Регионсервис»
13 Delcredere
14 «Сотби»
15 Better Chance

Band 2
1 «Кульков, Кололилов и партнеры»
2 «Ковалев, Тугуши и партнеры»
3 «Бартолиус»
4 «Качкин и Партнеры»
5 Denuo
6 BIRCH LEGAL
7 «Аснис и партнеры»
8 A.T. Legal
9 «Юков и Партнеры»
10 PB Legal
11 «Линия Права»
12 ELWI
13 Nordic Star
14 «Иванян и партнеры»
15 VEGAS LEX

Band 3
1 ЮКО
2 ProLex
3 МЭФ LEGAL
4 Versus legal
5 ENTERPRISE LEGAL SOLUTIONS
6 A2
7 RBS
8 PARADIGMA
9 ЮСТ
10 Legal Group NOVATOR

АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО

РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ: MID-MARKET

Band 1
1 Бюро адвокатов «Де-юре»
2 «Инфралекс»
3 Pen & Paper
4 «Стрижак и партнеры»
5 «Яковлев и Партнеры»
6 «В Лоерс» (VLawyers Law Firm)
7 Land Law Firm
8 ProLegals
9 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
10 «Ри-консалтинг»
11 КИАП
12 VERBA LEGAL
13 ЮР-ПРОЕКТ
14 ФБК Legal
15 K&P Group

Band 2
1 ЕМПП
2 «Синум АДВ»
3 Lidings
4 A2
5 KDZPartners
6 «Деловые Решения и Технологии»
7 White Stone
8 «Супра Легес»
9 «Хренов и Партнеры»
10 CLS
11 OrlovaErmolenko
12 Intana Legal
13 Vinder Law Office
14 Kislov law
15 SAVINA LEGAL

АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО

РАЗРЕШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ: HIGH-END

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «S&K Вертикаль»
3 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
4 Orchards
5 Forward Legal
6 BGP Litigation
7 Pen & Paper
8 «Сотби»
9 Бюро адвокатов «Де-юре»
10 «Регионсервис»
11 Nextons
12 A1
13 PB Legal
14 «Рустам Курмаев и партнеры»
15 Delcredere

Band 2
1 Denuo
2 A-PRO
3 RussianLegal
4 «Юков и Партнеры»
5 Vinder Law Office

АРБИТРАЖНОЕ СУДОПРОИЗВОДСТВО

РАЗРЕШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ: MID-MARKET

Band 1
1 PARADIGMA
2 КИАП
3 «ЭЛКО профи»
4 «Бородин и Партнеры»
5 RSP International

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ С ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 ALUMNI Partners
3 Stonebridge Legal
4 Melling, Voitishkin & Partners
5 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
6 BGP Litigation
7 Nextons
8 Kulik & Partners Law.Economics
9 «Рустам Курмаев и партнеры»
10 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
11 Orchards
12 Antitrust Advisory
13 «Каменская & партнеры»
14 Delcredere
15 КИАП

Band 2
1 МЭФ LEGAL
2 CLS
3 «Казakov и партнеры»
4 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
5 OrlovaErmolenko

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Band 1
1 Stonebridge Legal
2 АБ ЕПАМ
3 ALUMNI Partners
4 Kulik & Partners Law.Economics
5 Melling, Voitishkin & Partners
6 Nextons
7 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
8 Antitrust Advisory
9 BIRCH LEGAL
10 Better Chance
11 «Каменская & партнеры»
12 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
13 BGP Litigation
14 «Рустам Курмаев и партнеры»
15 Kept

Band 2
1 VEGAS LEX
2 «Инфралекс»
3 «Линия Права»
4 КИАП
5 МЭФ LEGAL
6 SEAMLESS Legal (SL Legal)
7 CLS
8 Delcredere
9 Arno Legal
10 Lidings
11 ЮСТ
12 «Казakov и партнеры»
13 ЕМПП
14 GRATA International
15 «Лемчик, Крупский и Партнеры»

БАНКРОТСТВО

БАНКРОТСТВО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Band 1
1 GR Legal
2 «Рустам Курмаев и партнеры»
3 «Стрижак и партнеры»
4 A1
5 «Юков и Партнеры»
6 Бюро адвокатов «Де-юре»
7 LEVEL Legal Services
8 Управляющая компания «Помощь»
9 «Бендерский и партнеры»
10 «Линия Права»

БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: HIGH-END

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «Сотби»
3 GR Legal
4 PKT
5 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
6 «S&K Вертикаль»
7 «Стрижак и партнеры»
8 «Рустам Курмаев и партнеры»
9 Forward Legal
10 ALUMNI Partners
11 «Регионсервис»
12 A.T. Legal
13 Melling, Voitishkin & Partners
14 Nextons
15 ЮРЭНЕРГОКОНСАЛТ

Band 2
1 Orchards
2 LEVEL Legal Services
3 A1
4 BIRCH LEGAL
5 «Инфралекс»
6 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
7 BGP Litigation
8 «Ковалев, Тугуши и партнеры»
9 ЮКО
10 «Казakov и партнеры»
11 «Юков и Партнеры»
12 Управляющая компания «Помощь»
13 Delcredere
14 BFL «Арбитраж.ру»
15 Центр по работе с проблемными активами

Band 3
1 Адвокатское бюро «Инсайт»
2 Nordic Star
3 «ЮрТехКонсалт»
4 VEGAS LEX
5 «РискиИнвест»
6 RBS
7 «Олевинский, Буокян и партнеры»
8 CLS
9 «Линия Права»
10 K'AMELAWT

БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: MID-MARKET

Band 1
1 Бюро адвокатов «Де-юре»
2 «Бартолиус»
3 ProLegals
4 «Кульков, Кололилов и партнеры»
5 «Яковлев и Партнеры»
6 ЮР-ПРОЕКТ
7 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
8 «В Лоерс» (VLawyers Law Firm)
9 SAVINA LEGAL
10 A-PRO
11 КИАП
12 Legal Group NOVATOR
13 Vinder Law Office
14 K&P Group
15 Lidings

Band 2
1 «Бубликов и партнеры»
2 CLS
3 Bishenov & Partners
4 KDZPartners
5 Kislov law
6 MAYS Partners
7 «Синум АДВ»
8 Intana Legal
9 «Адвокаты и Бизнес»
10 «Бендерский и партнеры»
11 «Хренов и Партнеры»
12 «Казета Консалтинг»
13 «Юрлов и Партнеры»
14 PARADIGMA
15 Versus legal

Band 3
1 «Падова и Эпштейн»
2 DS Law
3 Nektorov, Savelliev & Partners (NSP)
4 «Бородин и Партнеры»
5 BestAdvice & Co
6 «ЭЛКО профи»
7 «Стиран, Сегал и партнеры»
8 «Правый берег»
9 OLIMP LEGAL
10 Sudohod

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «Сотби»
3 Бюро адвокатов «Де-юре»
4 BGP Litigation
5 ЮКО

6 Nextons
7 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
8 «Рустам Курмаев и партнеры»
9 «Инфралекс»
10 Управляющая компания «Помощь»
11 Vinder Law Office
12 «ЮрТехКонсалт»
13 CLS
14 MAYS Partners
15 «Падова и Эпштейн»

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 Melling, Voitishkin & Partners
3 «ЛГС Юридические Услуги»
4 «Б1 — Консалт»
5 Denuo
6 BIRCH LEGAL
7 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
8 ALUMNI Partners
9 Nextons
10 Kept
11 CLS
12 «Ри-консалтинг»
13 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
14 BGP Litigation
15 Versus legal

Band 2
1 «Технологии Доверия»
2 TAXOLOGY
3 SEAMLESS Legal (SL Legal)
4 CLS
5 China Window Consulting Group

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 Stonebridge Legal
3 Melling, Voitishkin & Partners
4 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
5 Denuo
6 Nextons
7 «ЛГС Юридические Услуги»
8 Kept
9 ФБК Legal
10 CLS
11 OrlovaErmolenko
12 Versus legal
13 ЮСТ
14 «Технологии Доверия»
15 CLS

Band 2
1 FTL Advisers
2 «Деловые Решения и Технологии»
3 O2 Consulting
4 SEAMLESS Legal (SL Legal)
5 «Вестсайд»

ГЧП / ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

Band 1
1 Stonebridge Legal
2 АБ ЕПАМ
3 «Иванян и партнеры»
4 Nextons
5 Better Chance
6 Nextons
7 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
8 ALUMNI Partners
9 Versus legal
10 CLS
11 Kept
12 «Линия Права»
13 «Качкин и Партнеры»
14 P&P Unity
15 Бюро адвокатов «Де-юре»

Band 2
1 ККМП «Кучер Кулешов Максимино и партнеры»
2 ЮСТ
3 CLS
4 You & Partners
5 Maxima Legal
6 ФБК Legal
7 Orchards
8 «Б1 — Консалт»
9 ELWI
10 O2 Consulting
11 «Баррест»
12 VEGAS LEX
13 ALBYXAVC (ALTHAUS)
14 SEAMLESS Legal (SL Legal)
15 Wintra

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ ПО ПРЕДМЕТАМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «Городисский и Партнеры»
3 Melling, Voitishkin & Partners
4 «Зуйков и партнеры»
5 Патентно-правовая фирма «ЮС»
6 BLF I PATENTUS
7 Seven Hills Legal
8 BIRCH LEGAL
9 ALUMNI Partners
10 «Гардиум»
11 LEVEL Legal Services
12 «Рустам Курмаев и партнеры»
13 Maxima Legal
14 Lidings
15 BGP Litigation

Band 2
1 Forward Legal
2 «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
3 NEVSKY IP Law
4 ВАШ ПАТЕНТ
5 Semenov & Pevzner
6 Versus legal
7 Denuo
8 Правовая группа «Интеллектуальная собственность»
9 «Интеллектуальный капитал»
10 КИАП
11 Denuo
12 «Рестр-Консалтинг»
13 «Андрей Городисский и Партнеры»
14 «Щедрины и Партнеры»
15 «Афонин, Божор и партнеры»

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Band 1
1 «Городисский и Партнеры»
2 АБ ЕПАМ
3 Melling, Voitishkin & Partners
4 ALUMNI Partners
5 Denuo
6 Nextons
7 BLF I PATENTUS
8 O2 Consulting

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Band 1
1 «Городисский и Партнеры»
2 АБ ЕПАМ
3 Melling, Voitishkin & Partners
4 ALUMNI Partners
5 Denuo
6 Nextons
7 BLF I PATENTUS
8 O2 Consulting

9 «Зуйков и партнеры»
10 «S&K Вертикаль»
11 BIRCH LEGAL
12 BGP Litigation
13 LEVEL Legal Services
14 Tomashvskaya & Partners
15 Versus legal

Band 2
1 Патентно-правовая фирма «ЮС»
2 Lidings
3 Seven Hills Legal
4 Nordic Star
5 «Гардиум»
6 Maxima Legal
7 CLS
8 Orchards
9 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
10 «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
11 ВАШ ПАТЕНТ
12 SEAMLESS Legal (SL Legal)
13 «Качкин и Партнеры»
14 Arno Legal
15 КИАП

Band 3
1 Semenov & Pevzner
2 Kept
3 NEVSKY IP Law
4 «Рустам Курмаев и партнеры»
5 CLS
6 «Андрей Городисский и Партнеры»
7 Comply
8 «Деловые Решения и Технологии»
9 VEGAS LEX
10 «Интеллектуальный капитал»
11 Delcredere
12 K&P Group
13 Московская коллегия адвокатов «ГРАД»
14 «Рестр-Консалтинг»
15 «Афонин, Божор и партнеры»

КОМПЛАЕНС

Band 1
1 Nextons
2 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
3 АБ ЕПАМ
4 Melling, Voitishkin & Partners
5 BGP Litigation
6 LEVEL Legal Services
7 O2 Consulting
8 Tomashvskaya & Partners
9 BKHK law firm
10 Kulik & Partners Law.Economics
11 Comply
12 «Деловые Решения и Технологии»
13 VERBA LEGAL
14 ITSVM
15 FTL Advisers

Band 2
1 КИАП
2 «Технологии Доверия»
3 Guskov & Associates
4 «Николаев и партнеры»
5 INTELECT
6 VEGAS LEX
7 You & Partners
8 «НСВ Консалтинг»
9 «Бетерра Лигал»
10 ProLegals
11 Seven Hills Legal
12 RBS
13 IPN Partners
14 «Вестсайд»
15 ALPINE Tax

КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ РОССИЙСКИХ АКТИВОВ: HIGH-END

Band 1
1 Nextons
2 Stonebridge Legal
3 Denuo
4 Better Chance
5 АБ ЕПАМ
6 «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
7 Orion Partners
8 ALUMNI Partners
9 «ЛГС Юридические Услуги»
10 ELWI
11 LEVEL Legal Services
12 BALAYAN GROUP
13 «S&K Вертикаль»
14 Forward Legal
15 White Square

Band 2
1 «Иванян и партнеры»
2 Melling, Voitishkin & Partners
3 SEAMLESS Legal (SL Legal)
4 O2 Consulting
5 A1
6 CLS
7 BGP Litigation
8 Kept
9 «Инфралекс»
10 ККМП «Кучер Кулешов Максимино и партнеры»
11 Orchards
12 BIRCH LEGAL
13 Tomashvskaya & Partners
14 «Качкин и Партнеры»
15 Nordic Star

Band 3
1 «Технологии Доверия»
2 «Деловые Решения и Технологии»
3 VERBA LEGAL
4 ЮСТ
5 «Николаев и партнеры»
6 A2
7 Pro SPECT
8 Laseta Partners
9 Maxima Legal
10 Arno Legal
11 ЕМПП
12 «Кульков, Кололилов и партнеры»
13 Bnanan Legal
14 Vinder Law Office
15 Nektorov, Savelliev & Partners (NSP)

КОРПОРА

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Лучшие юридические практики: федеральный рейтинг *(Окончание. Начало на стр. 19)*

3	Orchards
4	White Square
5	«Культков, Колотилов и партнеры»
6	ККМП «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
7	«Иванян и партнеры»
8	«Инфралекс»
9	Lescar
10	A1
11	BIRCH LEGAL
12	PB Legal
13	O2 Consulting
14	ЕМПП
15	ВКНХ law firm

СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

1	Pen & Paper
2	БИЭЛ
3	АБ ЕПАМ
4	«Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
5	Nextons
6	BGP Litigation
7	«Аснис и партнеры»
8	FTL Advisers
9	«Ивановы и Партнеры»
10	«S&K Вертикаль»
11	«Павлова, Голотвин, Быканов и партнеры»
12	«Сотби»
13	Бюро адвокатов «Де-юре»
14	LEVEL Legal Services
15	Tomashevskaya & Partners

Band 2
1 Versus legal
2 «Инфралекс»
3 Maxima Legal
4 K&P Group
5 КИАП
6 «PI-консалтинг»
7 ГК ЛИГАЛ
8 «Казakov и партнеры»
9 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
10 ALPINE Tax
11 ALTHAUS Private Clients
12 RUBICON
13 ЕМПП

14	ЮСТ
15	АТ Юридическая фирма

СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

Band 1
1 БИЭЛ
2 Pen & Paper
3 АБ ЕПАМ
4 Nextons
5 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
6 «S&K Вертикаль»
7 BGP Litigation
8 O2 Consulting
9 Бюро адвокатов «Де-юре»
10 ВКНХ law firm
11 «Регионсервис»
12 «Павлова, Голотвин, Быканов и партнеры»
13 ITSWM
14 «Инфралекс»
15 ГК ЛИГАЛ

СТРАХОВОЕ ПРАВО

1	АБ ЕПАМ
2	BLF Benefit Litigation
3	Nextons
4	ККМП «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
5	КИАП
6	Kislov law
7	SEAMLESS Legal (SL Legal)
8	«Ковалев, Туруши и партнеры»
9	«ССП-Консалт»
10	AKS Legal
11	Better Chance
12	VEGAS LEX
13	VERBA LEGAL
14	«Бельский и партнеры»
15	LCI Partner

ТРАНСПОРТНОЕ ПРАВО

1	Better Chance
2	АБ ЕПАМ
3	«Соколов, Маслов и партнеры»
4	NAVICUS.LAW
5	BGP Litigation
6	«JTC Юридические Услуги»
7	Kulik & Partners Law.Economics
8	«Регионсервис»

9	Lidings
10	SAVINA LEGAL

ТРУДОВОЕ И МИГРАЦИОННОЕ ПРАВО

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В ОБЛАСТИ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

1	Nextons
2	Melling, Voitshkin & Partners
3	АБ ЕПАМ
4	BGP Litigation
5	ALUMNI Partners
6	«Ковалев, Туруши и партнеры»
7	OrlovaErmolenko
8	Five Stones Consulting
9	«Б1 — Консалт»
10	АТ Юридическая фирма
11	GRATA International
12	Skat Consulting
13	КА «Минюшника и партнеры»
14	SILA International Lawyers
15	Правовое бюро «Омега»

ТРУДОВОЕ И МИГРАЦИОННОЕ ПРАВО

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 Nextons
3 ALUMNI Partners
4 Melling, Voitshkin & Partners
5 BGP Litigation
6 «S&K Вертикаль»
7 O2 Consulting
8 Arno Legal
9 Nordic Star
10 Orchards
11 «Ковалев, Туруши и партнеры»
12 OrlovaErmolenko
13 «Деловые Решения и Технологии»
14 Tomashevskaya & Partners
15 «Лемчик, Крупский и Партнеры»

Band 2
1 КИАП
2 SEAMLESS Legal (SL Legal)
3 Бюро адвокатов «Де-юре»
4 Five Stones Consulting
5 White Stone
6 «Технологии Доверия»
7 Lidings

8	«PI-консалтинг»
9	«Б1 — Консалт»
10	BBNP
11	АТ Юридическая фирма
12	«ФинЭкспертиза»
13	GRATA International
14	Rödl & Partner
15	«Вестсайд»

УГОЛОВНОЕ ПРАВО

ДОЛЖНОСТНЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Band 1
1 АБ ЕПАМ
2 «Коблев и партнеры»
3 ZKS
4 «Аснис и партнеры»
5 A-PRO
6 «Бельский и партнеры»
7 Romanov & Partners Law Firm
8 «Рустам Курмаев и партнеры»
9 «Регионсервис»
10 Criminal Defense Firm
11 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
12 «Бартолиус»
13 BGP Litigation
14 «Юков и Партнеры»
15 «Сотби»

Band 2
1 Бюро адвокатов «Де-юре»
2 «Феоктистов и партнеры»
3 «Любуев и Партнеры»
4 «Забейда и партнеры»
5 «Лемчик, Крупский и Партнеры»
6 «Инфралекс»
7 «Казakov и партнеры»
8 MILL
9 «Аронов и Партнеры»
10 «Правовой Блок»

УГОЛОВНОЕ ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Band 1
1 Pen & Paper
2 «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»
3 АБ ЕПАМ
4 «Коблев и партнеры»
5 ZKS
6 «Аснис и партнеры»
7 A-PRO

8	«PI-консалтинг»
9	«Рустам Курмаев и партнеры»
10	Criminal Defense Firm
11	«Бельский и партнеры»
12	«S&K Вертикаль»
13	«Регионсервис»
14	Romanov & Partners Law Firm
15	«Большаков, Чельшева и партнеры»

УГОЛОВНОЕ ПРАВО

Band 2
1 «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
2 Бюро адвокатов «Де-юре»
3 «Юков и Партнеры»
4 «Бартолиус»
5 BGP Litigation
6 «Феоктистов и партнеры»
7 «Сотби»
8 «Забейда и партнеры»
9 ЕМПП
10 «Любуев и Партнеры»
11 BLF «Китсинг» и партнеры»
12 MILL
13 «Инфралекс»
14 GR Legal
15 «Лемчик, Крупский и Партнеры»

Band 3
1 «Деловой фарватер»
2 Melling, Voitshkin & Partners
3 «Аронов и Партнеры»
4 «Казakov и партнеры»
5 Bishenov & Partners
6 KDZ&partners
7 «Адвокаты и Бизнес»
8 Legal Group NOVATOR
9 Vinder Law Office
10 SZP Law Boutique
11 PARADIGMA
12 КИАП
13 «Ершов, Горбунов и Партнеры»
14 «Селотин и партнеры»
15 «Бородин и Партнеры»

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА / FINTECH

Band 1
1 Nextons
2 АБ ЕПАМ
3 ALUMNI Partners
4 O2 Consulting
5 Comply
6 Better Chance

Лучшие юристы: федеральный рейтинг *(Окончание на стр. 21)*

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО

Band 1
Акимова Ирина BGP Litigation
Аничкин Александр Better Chance
Викторов Александр Stonebridge Legal
Вознесенский Николай ALUMNI Partners
Гаврилов Денис Denuo
Горелавская Надежда Melling, Voitshkin & Partners
Егорович Александр Antitrust Advisory
Зюба Александр «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
Каменская Татьяна «Каменская & партнеры»
Коростелева Наталья АБ ЕПАМ
Кулик Ярослав Kulik & Partners Law.Economics
Муратов Марат Nextons
Рохлин Артур «Инфралекс»
Тараданова Анастасия Delcredere
Цакая Ната «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»

Band 2
Бульба Максим SEAMLESS Legal (SL Legal)
Вебер Штефан Arno Legal
Зеленин Андрей Lidings
Индук Илья КИАП
Казakov Дмитрий «Казakov и партнеры»
Канунцова Марина Kulik & Partners Law.Economics
Костоваров Алексей «Линия Права»
Кот Мария «Инфралекс»
Кузнецова Елена «Рустам Курмаев и партнеры»
Музыка Максим «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнеры»
Павлухина Оксана МЭФ LEGAL
Ситников Александр VEGAS LEX
Станкович Алексей Orchards
Тимонов Михаил BIRCH LEGAL
Фрашкин Иван Better Chance

БАНКРОТСТВО

Band 1
Базаров Дмитрий BGP Litigation
Гулин Иван PKT
Дудко Алексей LEVEL Legal Services
Еременко Валерий АБ ЕПАМ
Зайцев Роман Nextons
Карпенко Алексей Forward Legal
Кирсанов Павел «Регионсервис»
Красников Антон «Сотби»
Крупский Андрей «Лемчик, Крупский и Партнеры»
Махонин Юрий «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»
Михонин Андрей «S&K Вертикаль»
Стрижак Максим «Стрижак и партнеры»
Филиппов Никита Бюро адвокатов «Де-юре»
Хлюстов Павел «Павел Хлюстов и Партнеры»
Шон Ирина GR Legal

Band 2
Бухарин Данил Forward Legal
Власов Николай PKT
Иванова Юлия ЮКО
Казakov Дмитрий «Казakov и партнеры»
Клеточкин Дмитрий «Рустам Курмаев и партнеры»
Ковалев Сергей «Ковалев, Туруши и партнеры»
Проводин Дмитрий «Бартолиус»
Рохлин Артур «Инфралекс»
Савина Ольга SAVINA LEGAL
Савченко Даниил BFL «Арбитраж.ру»
Ставок Иван PKT
Счастливыч Юрий «Лемчик, Крупский и Партнеры»
Титов Николай A.T. Legal
Хмелевский Олег A1
Юков Андрей «Юков и Партнеры»

Band 3
Бекан Андрей Nordic Star
Бубликов Владимир «Бубликов и партнеры»
Венчаслав Федор «В Лоерс» (VLAWyers Law Firm)
Голнев Вячеслав «Адвокаты: Голнев и Партнеры»
Горбатыв Кирилл «Юрков и Партнеры»
Гузев Степан Lidings
Емельянов Дмитрий RBS
Кравцова Елена ProLegalz
Мордовичев Алексей Infana Legal
Опевицкий Эдуард «Опевицкий, Буюкин и партнеры»
Покрышкин Николай «Кульков, Колотилов и партнеры»
Седлар Владислав Адвокатское бюро «Инсайт»
Сидорова Екатерина A-PRO
Соболев Илья KDZ&partners
Шамшина Анастасия KAMELAWT

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Band 1
Алембаев Илья Versus legal
Бычков Александр Melling, Voitshkin & Partners
Гривеч Андрей BIRCH LEGAL
Джалчинов Джангар Nextons
Дианов Виталий ALUMNI Partners
Зыков Антон «Деловые Решения и Технологии»
Карчевов Алексей АБ ЕПАМ

Кирилличенко Александр BGP Litigation
Орлов Михаил Kert
Пономарев Константин «JTC Юридические Услуги»
Руденко Денис «PI-консалтинг»
Сафонова Татьяна O2 Consulting
Степаненко Елена «JTC Юридические Услуги»
Цакая Ната «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»
Шавшина Вильгельмина «Б1 — Консалт»

Band 2
Ачуркина Галина Kert
Александрова Райса «Технологии Доверия»
Беседин Анатолий «ЭЛКО проф»
Водрагани Сергей «Вестсайд»
Ефремов Владимир Melling, Voitshkin & Partners
Зайнигабдиев Александр China Window Consulting Group
Ключников Максим ALPINE Tax
Кулика Мария FTL Advisers
Лобанов Роман White Stone
Нестеренко Алексей ФБК Legal
Орлова Надежда OrlovaErmolenko
Сафаран Гайк SEAMLESS Legal (SL Legal)
Сизов Алексей TAXOLOGY
Хороховский Вячеслав GRATA International
Чернык Роман ЮСТ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Band 1
Бинашев Александр Stonebridge Legal
Верле Екатерина АБ ЕПАМ
Горцуян Сурен «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»
Денис Качкин «Качкин и Партнеры»
Зусман Евгения You & Partners
Карлушин Павел CLS
Килингаров Владимир Nextons
Котова-Смоленская Анна ЮСТ
Локтионов Михаил Stonebridge Legal
Макаревич Константин Better Chance
Можаровский Виталий ALUMNI Partners
Мокин Семен P&P Unity
Новиковский Андрей «Линия Права»
Откина Анна Denuo
Семеновна Дарья «Иванян и партнеры»

Band 2
Белуцова Олеся P&P Unity
Быков Кирилл Бюро адвокатов «Де-юре»
Долгов Александр Better Chance
Дятлова Наталья Maxima Legal
Козьяков Алексей «Иванян и партнеры»
Корнев Михаил «Линия Права»
Мелешко Екатерина Winfra
Нарышева Ирина Kert
Подишвалов Данил Versus legal
Скритников Илья «Б1 — Консалт»
Сотников Игорь ELWI
Суриков Дмитрий Stonebridge Legal
Феоктистов Вячеслав АЛЪТХАУС (ALTHAUS)
Шолом Ольга «Бэргрест»
Ялущин Александр ФБК Legal

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФАРМАЦЕВТИКА

Band 1
Акимова Ирина BGP Litigation
Андреева Юлия PKT
Аничкин Александр Better Chance
Арбузов Александр АЛЪТХАУС (ALTHAUS)
Викторов Александр Stonebridge Legal
Винесов Александр Патентно-правовая фирма «ЮС»
Гаврилов Александр BIRCH LEGAL
Гурьева Юлия Seven Hills Legal
Залесов Алексей «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
Клименко Сергей Nextons
Макович Василий «Б1 — Консалт»
Озolina Ирина «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
Планов Александр VERBA LEGAL
Рихтерман Вера АБ ЕПАМ
Трусов Алексей Melling, Voitshkin & Partners

Band 2
Аронов Александр «Аронов и Партнеры»
Безрукова Ольга RSP International
Болдина Екатерина Five Stones Consulting
Заребинна Дарья «Марселлсон»
Кислов Сергей Kislov law
Китсинг Владимир «BLF Китсинг и партнеры»
Крохалева Сергей Melling, Voitshkin & Partners
Малахов Борис Lidings
Михайлов Алексей BLF PATENTUS
Назина Елена «Городисский и Партнеры»
Поручнова Ольга «Алексеев, Поручнова и партнеры»
Рыбальченко Елена BGP Litigation
Степанничева Ксения «Ковалев, Туруши и партнеры»
Терехов Олег Lex Vorealis
Топта Всеволод SEAMLESS Legal (SL Legal)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Band 1
Александров Евгений «Городисский и Партнеры»
Воеводина Денис Nextons
Гаврилов Денис Denuo
Гурьева Юлия Seven Hills Legal
Дадалян Рузана Патентно-правовая фирма «ЮС»
Диняна Маргарита Melling, Voitshkin & Partners
Зуйков Сергей «Зуйков и партнеры»
Кузнецова Наталья O2 Consulting
Курдюмова Александра Versus legal
Садорский Павел Forward Legal
Маржанов Дмитрий BLF PATENTUS
Пилопина Вироника LEVEL Legal Services
Романов Борис «S&K Вертикаль»
Садорский Павел АБ ЕПАМ
Трусова Елена ALUMNI Partners

Band 2
Абрамов Василий Правовая группа «Интеллектуальная собственность»
Городисская Елена Андрей «Городисский и Партнеры»
Дудко Анастасия BGP Litigation
Зайченко Николай NEVSKY IP Law
Залесов Алексей «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
Зотова Вера Nordic Star
Ловцова Мария Патентно-правовая фирма «ЮС»
Лукьянов Роман Semenov & Pevzner
Резникова Ирина «Гардум»
Сивидяца Анастасия Orchards
Скляр Роман «Интеллектуальный капитал»
Тараданова Анастасия Delcredere
Титилин Екатерина BIRCH LEGAL
Хабаров Денис Melling, Voitshkin & Partners
Хайризов Вячеслав Arno Legal

МОРСКОЕ ПРАВО

Band 1
Беляков Владислав «Имарин»
Бречалов Константин «Имарин»
Дедова Мария Better Chance
Карчевов Алексей АБ ЕПАМ
Кислов Сергей Kislov law
Краснокутский Константин NAVICUS.LAW
Макарова Инна GRATA International
Маслов Кирилл «Имарин»
Путря Константин NAVICUS.LAW
Турцев Вадим Better Chance

КОМПЛАЕНС

Band 1
Бычков Александр Melling, Voitshkin & Partners
Винокурова Кира Pen & Paper
Дмитриев Артем Comply
Дудко Алексей LEVEL Legal Services
Круцев Игорь ITSWM
Кулик Ярослав Kulik & Partners Law.Economics
Матвеева Анастасия «Деловые Решения и Технологии»
Николаев Юрий «Николаев и партнеры»
Нумерована Анна АБ ЕПАМ
Планов Александр VERBA LEGAL
Ровинский Марк «Иванян и партнеры»
Сафонова Татьяна O2 Consulting
Томашевская Нелли Tomashevskaya & Partners
Хаминский Роман ВКНХ law firm
Цакая Ната «Рыбалкин, Горцуян, Джин и Партнеры»

Band 2
Баканец Роман ВКНХ law firm
Водрагани Наталья «Вестсайд»
Герасимов Сергей ALPINE Tax
Гладчин Сергей BGP Litigation
Гуськов Александр Guskov & Associates
Еванова Анна «Б1 — Консалт»
Зусман Евгения You & Partners
Кандыба Максим «Технологии Доверия»
Махеева Анастасия INTELLECT
Монин Александр Melling, Voitshkin & Partners
Паушкина Юлия КИАП
Перелехова Инна IPN Partners
Чуманова Мария FTL Advisers
Шашкин Анатолий RBS
Шенгеляев Иван VEGAS LEX

Юридический бизнес

Лучшие юристы: федеральный рейтинг (Окончание. Начало на стр. 20)

Band 2		
Акурина Галина	Kept	
Ахметов Азат	Orchards	
Баев Сергей	Laseta Partners	
Белюсова Олеся	P&P Unity	
Бородина Мария	Orion Partners	
Бутенко Никита	BIRCH LEGAL	
Гаврилов Денис	Deluо	
Гусев Андрей	Nordic Star	
Донцов Андрей	Stonebridge Legal	
Зусман Евгений	You & Partners	
Калинин Максим	Melling, Voitshkin & Partners	
Книженцев Дмитрий	«Б1 — Консалт»	
Коробейников Никита	«Деловые Решения и Технологии»	
Спасюк Иван	PKT	
Стюарт Елена	Starts Legal	

РАЗРЕШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПОРОВ

Band 1		
Алмакаев Денис	LEVEL Legal Services	
Арзиани Давид	А1	
Бельх Федор	ELWI	
Добшевич Станислав	Better Chance	
Зайцев Роман	Nexions	
Кузьмин Максим	BGP Litigation	
Культков Максим	«Культков, Колопотов и партнеры»	
Ловырев Дмитрий	«Монастырский, Зюба, Степанов & Partners»	
Неевеева Татьяна	VERBA LEGAL	
Новиков Павел	Melling, Voitshkin & Partners	
Панин Александр	PB Legal	
Рацевский Евгений	AB EPAM	
Русакowski Климент	PARADIGMA	
Рыбалкин Илья	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Суриков Дмитрий	Stonebridge Legal	

Band 2		
Байрамулов Алан	PB Legal	
Мальцев Антон	Melling, Voitshkin & Partners	
Рачков Илья	Nektorov, Saveliev & Partners (NSP)	
Удовиченко Кирилл	«Монастырский, Зюба, Степанов & Partners»	
Явочкин Алексей	Stonebridge Legal	

РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ

Band 1		
Александров Антон	«Монастырский, Зюба, Степанов & Partners»	
Базаров Дмитрий	BGP Litigation	
Веселов Иван	ALUMNI Partners	
Дудко Алексей	LEVEL Legal Services	
Еременко Валерий	AB EPAM	
Жолובה Анна	«Регионсервис»	
Зайцев Роман	Nexions	
Кондратьева Эльмира	Forward Legal	
Курмаев Рустам	«Рустам Курмаев и партнеры»	
Лестриков Владимир	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Петрова Валентина	Бюро адвокатов «Де-юре»	
Слагодда Сергей	«S&K Вертикаль»	
Тай Юлий	«Бартолиус»	
Филиппов Никита	Бюро адвокатов «Де-юре»	
Явочкин Алексей	Stonebridge Legal	

Band 2		
Байрамулов Алан	PB Legal	
Ефремов Владимир	BGP Litigation	
Захаров Григорий	Orchards	
Каретин Марк	«Юков и Партнеры»	
Карпова Юлия	«Инфралекс»	
Ковалев Сергей	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	
Колопотов Олег	«Культков, Колопотов и партнеры»	
Корельский Андрей	КИАП	
Коруца Кира	«Аснис и партнеры»	
Пугач Юрий	BIRCH LEGAL	
Соседкин Денис	Deluо	
Суриков Дмитрий	Stonebridge Legal	
Трусова Елена	ALUMNI Partners	
Чугрикин Сергей	«Иванян и партнеры»	
Шейкин Олег	Forward Legal	

РАЗРЕШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ

Band 1		
Арипов Денис	AB EPAM	
Базаров Дмитрий	BGP Litigation	
Бородкин Вадим	Orchards	
Данилов Станислав	Pen & Paper	
Зайцев Роман	Nexions	
Захаров Григорий	Orchards	
Крутиньников Константин	«S&K Вертикаль»	
Курмаев Рустам	«Рустам Курмаев и партнеры»	
Мухоморов Дмитрий	«Монастырский, Зюба, Степанов & Partners»	
Орлов Андрей	«Регионсервис»	
Лестриков Владимир	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Родионов Илья	A1	
Файзрахманов Карим	Forward Legal	
Филатов Александр	Forward Legal	
Юров Денис	Delcredere	

Band 2		
Ермоленко Кирилл	RussianLegal	
Красников Антон	«Сотби»	
Панин Александр	PB Legal	
Русакowski Климент	PARADIGMA	
Самохвалов Антон	КИАП	

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В СУДАХ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ

Band 1		
Ахметов Азат	Orchards	
Гладышева Елена	«РИ-консалтинг»	
Гуркина Анастасия	«S&K Вертикаль»	
Демина Наталья	Maxima Legal	
Корельский Андрей	КИАП	
Красников Антон	«Сотби»	
Левичев Сергей	«Павлова, Голотвин, Быканов и партнеры»	
Литвинов Денис	Land Law Firm	
Новиков Павел	Melling, Voitshkin & Partners	
Петрова Валентина	Бюро адвокатов «Де-юре»	
Рихтерман Вера	AB EPAM	
Тай Юлий	«Бартолиус»	
Тугуши Дмитрий	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	
Чернобель Яна	«Павел Хлюстов и Партнеры»	
Юров Денис	Delcredere	

Band 2		
Абысова Анастасия	A-PRO	
Братищева Алина	«Казакков и партнеры»	
Водоланг Сергей	«Вестсайд»	
Евдокимов Александр	ЮСТ	
Зайченко Николай	NEVSKY IP Law	
Кисловский Павел	CLS	
Кормилициня Татьяна	«Яковлев и Партнеры»	
Кузнецов Алексей	«Деловой Дом»	
Мишушкина Анна	KA «Мишушкина и партнеры»	
Николаев Иван	MAY'S Partners	
Павлова Полина	«Гришин, Павлова и партнеры»	
Петров Виктор	VEGAS LEX	
Ульянова Ксения	Land Law Firm	
Швецова Виктория	RUBICON	
Ясенов Михаил	«Юртехконсалт»	

РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG

Band 1		
Артох Алексей	TAXOLOGY	
Бабин Иван	«S&K Вертикаль»	
Баева Мария	LEVEL Legal Services	
Горцунян Сурен	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Дивина Маргарита	Melling, Voitshkin & Partners	
Лемчик Александр	«Лемчик, Крутинский и Партнеры»	
Литвинов Денис	Land Law Firm	
Лузьянкая Константин	Deluо	
Рихтерман Вера	AB EPAM	
Скляр Роман	«Интеллектуальный капитал»	

Смирнов Илья	Orion Partners
Степанов Антон	Kept
Суриков Дмитрий	Stonebridge Legal
Трусова Елена	ALUMNI Partners
Ульянова Ксения	Land Law Firm

Band 2		
Абрамов Алексей	«Гардиум»	
Александина Раиса	«Технологи Доверия»	
Аронкова Мария	Semenov & Pevzner	
Бактизина Александра	Seven Hills Legal	
Булгаков Павел	BKMP LEGAL	
Васютин Руслан	Deluо	
Джафаров Евгений	«Клифф»	
Егорушкин Александр	Antitrust Advisory	
Залесов Алексей	«Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»	
Зуев Василий	«Интеллектуальный капитал»	
Курдюмова Александра	Versus Legal	
Нестеренко Алексей	FBK Legal	
Озольникова Ирина	«Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»	
Устинов Юрий	O2 Consulting	
Фабричного Анатолий	АЛЪТХАУС (ALTHAUS)	

РЫНКИ КАПИТАЛОВ

Band 1		
Баранов Константин	LEVEL Legal Services	
Геда Александр	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Глазунов Дмитрий	AB EPAM	
Демиш Дмитрий	Melling, Voitshkin & Partners	
Зеленский Евгений	Orion Partners	
Илиев Артур	Nexions	
Кузнецов Александр	«Линия Права»	
Кулешов Максим	ККМП «Кучер Кулешов Максимиенко и партнеры»	
Локтионов Михаил	Stonebridge Legal	
Малиновский Михаил	Лесар	
Миллер Кирилл	Better Chance	
Некторов Александр	Nektorov, Saveliev & Partners (NSP)	
Николаев Юрий	«Николаев и партнеры»	
Сафонова Татьяна	O2 Consulting	
Сотников Игорь	ELWI	

Band 2		
Андреев Олег	«Рестр-Консалтинг»	
Барейша Илья	Pro SPECT	
Беленков Роман	ЕМПП	
Берх Томас	Stonebridge Legal	
Бунякин Максим	Vnanan Legal	
Бычков Олег	Pro SPECT	
Васильев Станислав	Pro SPECT	
Волков Сергей	White Square	
Георгий Энтин	ELWI	
Ермакова Эльмира	«Рестр-Консалтинг»	
Махалин Михаил	Лесар	
Прудентов Роман	Stonebridge Legal	
Семенов Иван	ЕМПП	
Фролова Мария	«Б1 — Консалт»	
Хасанов Марат	PARADIGMA	

САНОЦИОННОЕ ПРАВО

Band 1		
Бельх Федор	ELWI	
Бычков Александр	Melling, Voitshkin & Partners	
Добшевич Станислав	Better Chance	
Дудко Алексей	LEVEL Legal Services	
Дуйко Любовь	«S&K Вертикаль»	
Именнов Антон	Pen & Paper	
Кожмаев Иван	A1	
Константинова Анастасия	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Локтионов Михаил	Stonebridge Legal	
Маловицкий Роман	AB EPAM	
Махалин Михаил	Лесар	
Мельников Владимир	Orion Partners	
Неевеева Татьяна	VERBA LEGAL	
Никратов Григорий	Forward Legal	
Петуков Филипп	Nexions	

Band 2		
Викторов Александр	Stonebridge Legal	
Захаров Григорий	Orchards	
Культков Максим	«Культков, Колопотов и партнеры»	
Максимиенко Анна	ККМП «Кучер Кулешов Максимиенко и партнеры»	
Молюстов Николай	White Square	
Николаев Юрий	«Николаев и партнеры»	
Панин Александр	PB Legal	
Позин Дмитрий	Stonebridge Legal	
Розанский Марк	«Иванян и партнеры»	
Сотников Игорь	ELWI	
Степаненко Елена	«ЛТС Юридические Услуги»	
Тимчук Андрей	Delcredere	
Федотов Антон	Kept	
Хаминский Роман	BKHK law firm	
Шахназаров Карен	O2 Consulting	

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Band 1		
Барский Дмитрий	Intapa Legal	
Голиков Александр	BGP Litigation	
Горцунян Сурен	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Гусев Андрей	Nordic Star	
Добшевич Станислав	Better Chance	
Залесов Алексей	«Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»	
Карандашов Станислав	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	
Конудов Павел	BGP Litigation	
Котова-Смоленская Анна	ЮСТ	
Краснова Мария	КИАП	
Рудяков Александр	VERBA LEGAL	
Сасько Кирилл	«Качкин и Партнеры»	
Спасюк Иван	PKT	
Черных Антон	АЛЪТХАУС (ALTHAUS)	
Чиркин Дмитрий	White Stone	

Band 2		
Егоров Владислав	ЕМПП	
Зайченко Николай	NEVSKY IP Law	
Лобанов Роман	White Stone	
Николаев Алексей	«Юртехконсалт»	
Озольникова Ирина	«Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»	
Порасинова Елизавета	Адвокатское бюро «Инсайт»	
Свинова Кира	AKS Legal	
Седяков Владислав	Адвокатское бюро «Инсайт»	
Ситников Сергей	ЕМПП	
Сычев Антон	ASTO CONSULTING	

СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

Band 1		
Алмакаев Денис	LEVEL Legal Services	
Арипов Денис	AB EPAM	
Демина Наталья	Maxima Legal	
Зимина Ирина	«Инфралекс»	
Коруца Кира	«Аснис и партнеры»	
Ловырев Дмитрий	«Монастырский, Зюба, Степанов & Partners»	
Орешкина Ирина	«S&K Вертикаль»	
Павлова Галина	«Павлова, Голотвин, Быканов и партнеры»	
Рябенко Филипп	БИЗЛ	
Томашевская Нелли	Tomashevskaya & Partners	
Тягай Екатерина	Pen & Paper	
Филиппов Никита	Бюро адвокатов «Де-юре»	
Чуванова Мария	FTL Advisers	
Швед Ксения	«Ивановы и Партнеры»	
Штоян Гане	BGP Litigation	

Band 2		
Артамонова Анна	ЕМПП	
Бокоева Наталья	«Казакков и партнеры»	
Ганюшин Олег	Versus Legal	
Герасимов Сергей	ALPINE Tax	
Гладышева Елена	«РИ-консалтинг»	
Горбачев Алексей	ГК ЛИГАЛ	
Дегтерева Анастасия	«Павлова, Голотвин, Быканов и партнеры»	
Зеленева Ольга	SZP Law Boutique	

Кузнец Игорь	ITSWM
Кузнецова Ирина	«Дубровская, Кузнецова и партнеры»
Павлова Наталья	FTL Advisers
Перелехова Инна	IPN Partners
Пилипенко Юрий	ЮСТ
Хаминский Роман	BKHK law firm
Ямашев Дмитрий	«Д.Ямашев и партнеры»

СТРАХОВОЕ ПРАВО

Band 1		
Алимова Ирина	BGP Litigation	
Александян Виктор	BLF I Benefit Litigation	
Еременко Валерий	AB EPAM	
Эпота Ольга	LCI Partner	
Зубарев Леонид	SEAMLESS Legal (SL Legal)	
Кислов Сергей	Kislov Law	
Ковалев Сергей	«Ковалев, Тугуши и партнеры»	
Краснов Кирилл	BLF I Benefit Litigation	
Кучер Елена	ККМП «Кучер Кулешов Максимиенко и партнеры»	
Омельченко Элла	Better Chance	
Панов Александр	VERBA LEGAL	
Петров Виктор	VEGAS LEX	
Рихтерман Вера	AB EPAM	
Свинцова Кира	AKS Legal	
Шнайман Дмитрий	«Бельский и партнеры»	

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

Band 1		
Алиев Рустам	ALUMNI Partners	
Базаров Дмитрий	BGP Litigation	
Веклер Екатерина	AB EPAM	
Высоцкий Сергей	«S&K Вертикаль»	
Жолובה Анна	«Регионсервис»	
Захаров Григорий	Orchards	
Кучин Артем	«Инфралекс»	
Литвинов Денис	Land Law Firm	
Лузьянкая Константин	Deluо	
Махонин Юрий	«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры»	
Нарышева Ирина	Kept	
Некрестянов Дмитрий	«Качкин и Партнеры»	
Сирота Артем	Sirota & Partners	
Суриков Дмитрий	Stonebridge Legal	
Трактенберг Сергей	Nexions	
Барболтин Владимир	Better Chance	
Венедиктов Игорь	Deluо	
Кукин Константин	Melling, Voitshkin & Partners	
Лушинский Константин	ProLex	
Любимов Сергей	LEVEL Legal Services	
Малинин Василий	«Рустам Курмаев и партнеры»	
Павловский Александр	A.T. Legal	
Проводин Дмитрий	«Бартолиус»	
Резниченко Алина	Orion Partners	
Скрипников Илья	«Б1 — Консалт»	
Ульянова Ксения	Land Law Firm	
Филиппов Никита	Бюро адвокатов «Де-юре»	
Фисунев Константин	«Деловые Решения и Технологии»	
Шаназарова Инга	«Технологи Доверия»	
Шолом Ольга	«Баргест»	

Юридический бизнес

Лучшие отраслевые практики: федеральный рейтинг

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФАРМАЦЕВТИКА

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ И ФАРМАКОЛОГИИ

Band 1

- Stonebridge Legal
- Nextons
- АБ ЕПАМ
- Melling, Voitishkin & Partners
- BGP Litigation
- «Городисский и Партнеры»
- «Технологии Доверия»
- ALUMNI Partners
- VERBA LEGAL
- BIRCH LEGAL
- Seven Hills Legal
- Better Chance
- «Б1 — Консалт»
- LEVEL Legal Services
- Бюро адвокатов «Де-юре»

Band 2

- Lidings
- «Клифф»
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- Патентно-правовая фирма «ЮС»
- АЛТХАУС (ALTHAUS)
- BLF I PATENTUS
- GRATA International
- «Монастырский, Эзоба, Степанов & Партнеры»
- «Ковалев, Тугуши и партнеры»
- «Аронов и Партнеры»
- «Гардиум»
- Kulik & Partners Law.Economics
- ФБК Legal
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- ВАШ ПАТЕНТ

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФАРМАЦЕВТИКА

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- Nextons
- «S&K Вертикаль»
- АБ ЕПАМ
- BGP Litigation
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- VERBA LEGAL
- ALUMNI Partners
- LEVEL Legal Services
- Seven Hills Legal
- PATENTUS
- «Гардиум»
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- Kislov Law
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- «Ковалев, Тугуши и партнеры»

ИСКУССТВО

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ИСКУССТВА И КУЛЬТУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «S&K Вертикаль»
- Seven Hills Legal
- Semenov & Revzler
- K&P Group
- ВАШ ПАТЕНТ
- «Интеллектуальный капитал»
- Versus Legal
- «ЭЛКО профи»
- NEVSKY IP Law

ИСКУССТВО: СПОРЫ

- Semenov & Revzler
- Seven Hills Legal
- ALUMNI Partners
- «Казakov и партнеры»
- K&P Group

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

Band 1

- Denno
- Stonebridge Legal
- АБ ЕПАМ
- ELWI
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- BIRCH LEGAL
- Better Chance
- Melling, Voitishkin & Partners
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- BGP Litigation
- Kulik & Partners Law.Economics
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- Kept
- Orchards
- Патентно-правовая фирма «ЮС»

Band 2

- «Деловые Решения и Технологии»
- «Б1 — Консалт»
- «ЛГС Юридические Услуги»
- «Николаев и партнеры»
- МЭФ LEGAL
- P&P Unity
- Land Law Firm
- «Городисский и Партнеры»
- SEAMLESS Legal (SL Legal)
- КХМП | «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
- BLF I PATENTUS
- «Гардиум»
- CLS
- Nordic Star
- A2

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- BGP Litigation
- ELWI
- ALUMNI Partners
- «Сотби»
- «Регионсервис»
- Denno
- PKT
- Kulik & Partners Law.Economics
- «В Лоерс» (V.Lawyers Law Firm)
- «Гардиум»
- PARADIGMA
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»

РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

Band 1

- Denno
- Kept
- Stonebridge Legal
- Nextons
- Better Chance
- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- Melling, Voitishkin & Partners

Band 2

- Land Law Firm
- «Деловые Решения и Технологии»
- МЭФ LEGAL
- BLF I PATENTUS
- O2 Consulting
- White Square
- SEAMLESS Legal (SL Legal)
- «Инфралекс»
- ВКМР LEGAL
- Seven Hills Legal
- TAXOLOGY
- «Интеллектуальный капитал»
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- «Гардиум»
- FTL Advisers

РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- Nextons
- АБ ЕПАМ
- BGP Litigation
- «S&K Вертикаль»
- ALUMNI Partners
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- Orchards
- BLF I PATENTUS
- «Инфралекс»
- TAXOLOGY
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- Semenov & Revzler
- Seven Hills Legal
- КХМП

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

Band 1

- Nextons
- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- White Stone
- Kept
- O2 Consulting
- Better Chance
- «Ковалев, Тугуши и партнеры»
- VERBA LEGAL
- BIRCH LEGAL
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- BGP Litigation
- Orchards
- Nordic Star
- «Иванян и партнеры»

Band 2

- TAXOLOGY
- АЛТХАУС (ALTHAUS)
- «Технологии Доверия»
- ФБК Legal
- «Инфралекс»
- Lidings
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- Versus Legal
- CLS
- Intana Legal
- ЕМПП
- «Каменская & партнеры»
- NEVSKY IP Law
- Nektorov, Savelliev & Partners (NSP)
- Branan Legal

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- Nextons
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- BGP Litigation
- VERBA LEGAL
- «Ковалев, Тугуши и партнеры»
- ЮСТ
- «Бартолиус»
- «Кульков, Колотилов и партнеры»
- Адвокатское бюро «Инсайд»
- PB Legal
- «Залесов, Тимофеев, Гусев и партнеры»
- «Качкин и Партнеры»
- «ЮрТехКонсалт»
- NEVSKY IP Law

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО СДЕЛКАМ В ОТНОШЕНИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Band 1

- Nextons
- АБ ЕПАМ
- Stonebridge Legal
- Denno
- Better Chance
- LEVEL Legal Services
- Melling, Voitishkin & Partners
- Land Law Firm
- ALUMNI Partners
- Sirota & Partners
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- BGP Litigation
- «Инфралекс»
- ELWI
- Бюро адвокатов «Де-юре»

Band 2

- «Иванян и партнеры»
- Nordic Star
- ProLex
- A.T. Legal
- Kept
- BIRCH LEGAL
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- Versus Legal
- O2 Consulting
- P&P Unity
- «Технологии Доверия»
- Stuarts Legal
- «ЛГС Юридические Услуги»
- АЛТХАУС (ALTHAUS)
- Romanov & Partners Law Firm

Band 3

- CLS
- OlivaErmolenko
- «Николаев и партнеры»
- Maxima Legal
- «Качкин и Партнеры»
- КХМП | «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
- CLS
- «Бельский и партнеры»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- «Баргест»
- VEGAS LEX

Band 2

- ENTERPRISE LEGAL SOLUTIONS
- A2
- ФБК Legal

Band 1

- «ЮрТехКонсалт»

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- Nextons
- Sirota & Partners
- «S&K Вертикаль»
- BGP Litigation
- Land Law Firm
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- Orchards
- «Регионсервис»
- «Бартолиус»
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- ALUMNI Partners
- ELWI
- «Инфралекс»

Band 2

- «Кульков, Колотилов и партнеры»
- «Иванян и партнеры»
- «Казakov и партнеры»
- ProLex
- «Качкин и Партнеры»
- КХМП
- «ЮрТехКонсалт»
- «РИ-консалтинг»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- CLS
- A2
- «Деловой Дом»
- BestAdvice & Co
- PARADIGMA
- Ost legal

Band 3

- Maxima Legal
- ProLegals
- ЮР-ПРОЕКТ
- Московская коллегия адвокатов «ГРАД»
- BFL | «Арбитраж.ру»
- L1
- BGMP
- «Синум АДВ»
- «Неделько и партнеры»
- «Вестсайд»
- «Аронов и Партнеры»
- ENTERPRISE LEGAL SOLUTIONS
- «Падва и Эпштейн»
- Vinder Law Office
- GRATA International

ТМТ (ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, МЕДИА, ТЕХНОЛОГИИ)

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ ТМТ

Band 1

- Nextons
- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- Stonebridge Legal
- LEVEL Legal Services
- Melling, Voitishkin & Partners
- BGP Litigation
- White Square
- BIRCH LEGAL
- O2 Consulting
- Tomashevskaya & Partners
- Better Chance
- ALUMNI Partners
- BALAYAN GROUP
- Kept

Band 2

- Comply
- Seven Hills Legal
- TAXOLOGY
- Kulik & Partners Law.Economics
- Lidings
- Arno Legal
- Antitrust Advisory
- White Stone
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- ЕМПП
- Semenov & Revzler
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- «Технологии Доверия»
- VK Partners
- RBS

Band 3

- «Деловые Решения и Технологии»
- «Реестр-Консалтинг»
- Maxima Legal
- OlivaErmolenko
- INTELLECT
- Versus Legal
- «Линия Права»
- Юридическая компания «ЭБР»
- DS Law
- NEVSKY IP Law
- FTL Advisers
- «Афонин, Божор и партнеры»
- Laseta Partners
- «Зарцын и партнеры»
- АЛТХАУС (ALTHAUS)

ТМТ (ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, МЕДИА, ТЕХНОЛОГИИ)

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ ТМТ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- Nextons
- Orchards
- BGP Litigation
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- ALUMNI Partners
- LEVEL Legal Services
- Seven Hills Legal
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»

ТУРИЗМ И СПОРТ

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- Nextons
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- P&P Unity
- ЮСТ
- МЭФ LEGAL
- ALUMNI Partners
- Nordic Star
- VERBA LEGAL
- «Иванян и партнеры»
- SILA International Lawyers
- «Качкин и Партнеры»
- FTL Advisers
- SEAMLESS Legal (SL Legal)
- Winfa

ТУРИЗМ И СПОРТ

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- Nextons
- Orchards
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «Клевер Консалт»
- SILA International Lawyers

TRANСПОРТ И ЛОГИСТИКА

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

Band 1

- Better Chance
- Stonebridge Legal
- Nextons
- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- NAVIGUS.LAW
- «Соколов, Маслов и партнеры»
- «Имарин»
- «ЛГС Юридические Услуги»
- BGP Litigation
- Orchards
- BIRCH LEGAL
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- SEAMLESS Legal (SL Legal)

Band 2

- SAVINA LEGAL
- «Б1 — Консалт»
- КХМП | «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
- «Баргест»
- You & Partners
- Lidings
- Branan Legal
- ЮСТ
- OrçLaw
- «Николаев и партнеры»

TRANСПОРТ И ЛОГИСТИКА

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- Nextons
- NAVIGUS.LAW
- «Имарин»
- «Соколов, Маслов и партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- «Регионсервис»
- BGP Litigation
- Orchards
- «Кульков, Колотилов и партнеры»
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- SAVINA LEGAL
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- OrçLaw

ФИНАНСОВЫЙ И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ФИНАНСОВОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «Сотби»
- PKT
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- GR Legal
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- Nextons
- LEVEL Legal Services
- ELWI
- ЮР-ПРОЕКТ
- PB Legal
- «Стрижак и партнеры»
- «Монастырский, Эзоба, Степанов & Партнеры»
- BGP Litigation
- A.T. Legal

Band 2

- ALUMNI Partners
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- «Бартолиус»
- Orchards
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- ЮКО
- «Кульков, Колотилов и партнеры»
- «В Лоерс» (V.Lawyers Law Firm)
- Управляющая компания «Помощь»
- ЮР-ПРОЕКТ
- PB Legal
- «Стрижак и партнеры»
- «Бендерский и партнеры»
- Legal Group NOVATOR
- «Адвокаты: Голенев и Партнеры»

ФИНАНСОВЫЙ И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛЯХ БАНКОВСКИХ, ИНВЕСТИЦИОННЫХ И СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Band 1

- Denno
- Stonebridge Legal
- ELWI
- Better Chance
- Nextons
- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- Orion Partners
- LEVEL Legal Services
- «ЛГС Юридические Услуги»
- Lecap
- O2 Consulting
- КХМП | «Кучер Кулешов Максименко и партнеры»
- Melling, Voitishkin & Partners
- «Иванян и партнеры»

Band 2

- ALUMNI Partners
- «Монастырский, Эзоба, Степанов & Партнеры»
- «Стрижак и партнеры»
- «Линия Права»
- VERBA LEGAL
- ФБК Legal
- «Рустам Курмаев и партнеры»
- Kept
- «Инфралекс»
- BGP Litigation
- «Б1 — Консалт»
- White Square
- Delcredere
- BIRCH LEGAL
- Nektorov, Savelliev & Partners (NSP)

ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- BKHK law firm
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- LEVEL Legal Services
- «Аснис и партнеры»
- «Сотби»
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- Orion Partners
- Amord & Smith Ltd
- Tomashevskaya & Partners

Band 2

- O2 Consulting
- Orchards
- «Регионсервис»
- White Square

Band 2

- BGP Litigation
- ITSWM
- VERBA LEGAL
- Melling, Voitishkin & Partners
- ELWI
- Maxima Legal
- «Николаев и партнеры»
- IPN Partners
- Better Chance
- Guskov & Associates
- «Казakov и партнеры»
- «Лемчик, Крупский и Партнеры»
- Delcredere
- «Ковалев, Тугуши и партнеры»
- ALTHAUS Private Clients

ЭНЕРГЕТИКА И ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛЯХ НЕФИ И ГАЗА

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- «S&K Вертикаль»
- Nextons
- Бюро адвокатов «Де-юре»
- ELWI
- LEVEL Legal Services
- BGP Litigation
- ALUMNI Partners
- «Кульков, Колотилов и партнеры»
- «Монастырский, Эзоба, Степанов & Партнеры»
- «Бартолиус»
- PKT
- «Казakov и партнеры»
- Zharov Group

ЭНЕРГЕТИКА И ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

РАЗРЕШЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОРОВ В ОТРАСЛИ ЭНЕРГЕТИКИ

Band 1

- АБ ЕПАМ
- «Рыбалкин, Гордунян, Дажин и Партнеры»
- Nextons
- «Рустам Курмаев и партнеры»
-

Review

BETTER CHANCE

Жизнь без иностранцев

Каковы шансы участников российского рынка M&A и рынка проектного финансирования легко адаптироваться к новым реалиям и осуществлять сделки в соответствии с лучшими международными практиками, рассуждает команда Better Chance — партнеры практики корпоративного права/M&A **Артем Тамаев** и **Булат Жамбалнимбуев** и партнер практики банковского права и проектного финансирования **Вадим Панин**.



Артем Тамаев



Булат Жамбалнимбуев



Вадим Панин

— тенденции —

За последнее десятилетие в России сформировался устойчивый тренд на привлечение иностранного капитала в российские активы, однако прошедшие два года, можно сказать, не оставили от него камня на камне. При этом стоит признать, что интерес дружественных иностранцев к инвестициям в Россию если и сохраняется, то весьма ограниченно и только по отношению к отдельным активам и отраслям, интересующим конкретных инвесторов. Среди основных причин умеренного аппетита — недостаточная скорость принятия бизнес-решений (особенно если до этого инвесторы не вкладывались в российские активы), санкционные риски и регуляторная среда. Несмотря на то, что российский рынок еще сохраняет общую экономическую привлекательность, его участники весьма осторожно относятся к структурированию совместных предприятий, равно как и к публичному раскрытию информации на этот счет.

Безусловно, роль российского права существенно возросла: абсолютное большинство заключаемых сделок теперь структурируется по нему. Тренд по его поступательному развитию за последние два года набрал приличную скорость не только из-за объективных причин, при которых стороны сегодня вынуждены к нему прибегать, но и потому, что само право уже было готово к такому сценарию: появились и необходимые инструменты, используемые в российских сделках, и практика правоприменения. При этом отдельные институты продолжают адаптироваться под нужды участников рынка: принимаются необходимые изменения в российское законодательство и подзаконные акты.

Развитию правовой системы способствовал и взрывной рост активности на российском рынке, особенно в части M&A-сделок. Многие качественные и ранее недоступные рынку активы сегодня выставляются на продажу, и у ряда российских игроков есть необходимая ликвидность или возможность привлечь финансиро-

вание для того, чтобы их купить. Речь идет не только об активах иностранных инвесторов: выходить из активов в силу экономических и геополитических обстоятельств готовы и многие российские инвесторы, и в части оценок рынок готов удовлетворить их ожидания. Долго ли продлится такая активность, судить пока рано, но в среднесрочной перспективе этот тренд сохранится — слишком уж масштабными выглядят происходящие изменения, да и запрос на развитие российского рынка (и права как его составной части) никуда не исчез.

Существенные изменения с уходом иностранных финансовых организаций претерпел и российский рынок сделок проектного финансирования. Помимо очевидных изменений финансовых моделей проектов, изменению подверглись стандартные структуры сделок проектного финансирования и те инструменты, которые обычно использовались кредиторами по проектному финансированию для управления риска-

ми проектов. Нельзя не отметить тенденцию по отказу от инструментов, подчиненных английскому праву, а также невозможность использования иностранного права в целом из-за отсутствия в сделках иностранного элемента, которым ранее выступали иностранные финансовые организации. Все это предопределило необходимость замещения структурных инструментов, привычных для международной практики проектного финансирования, российскими аналогами, а там, где это возможно, — инструментами, подчиненными другому иностранному праву.

Необходимость управления санкционными рисками проектов потребовала изменения стандартных решений при привлечении проектного финансирования — это еще одна причина эволюции (а в некоторых случаях — революции) в подходах к структурированию подобных проектов.

Стоит отметить, что российский рынок проектного финансирования достаточно успешно адаптировался

к новым реалиям структурирования и документирования проектов, не потеряв в качестве используемых юридических решений. По нашему мнению, это стало возможно по следующим основным причинам.

Во-первых, российское право было готово к тому, чтобы стать основой для регулирования соответствующих правоотношений без существенных изменений в возможностях правового регулирования таких правоотношений, заменив тем самым английское право. Так, последнее десятилетие подарило нам законодательное регулирование синдицированных кредитов, субучастия в кредите, договора между кредиторами, договора управления залогом, заверений об обстоятельствах, возмещения потерь, обусловленного исполнения обязательств, опционов и некоторых других инструментов.

Во-вторых, рынок достаточно легко приспособился к переменам благодаря высокой квалификации профессиональных команд,

участвующих в реализации проектов проектного финансирования на стороне кредиторов, заемщиков и спонсоров, а также профессиональным консультантам, успешным накопить существенный опыт работы по сложнейшим сделкам проектного финансирования, регулируемым английским правом. В качестве примера таких сделок можно привести проектное финансирование строительства Амурского ГПЗ, «Северного потока-1» и «Северного потока-2», «Ямал СПГ» и ряда других объектов, реализованных совместно с ведущими международными финансовыми организациями (включая экспортно-кредитные агентства) и профессиональными консультантами.

Мы надеемся, что российский рынок M&A и проектного финансирования не только сохранит качество и присущие ему высокие стандарты реализации сделок, но и капитализирует свой опыт и компетенции для дальнейшего роста — все условия к тому у него уже есть.

Юридический бизнес

Индивидуальный рейтинг юристов: регионы					
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО					
Возисов Кирилл	Contra Legal Firm	Самигуллин Дмитрий	GRATA International	Гуцу Константин	«Гуцу, Жуковский и партнеры»
Ильяшенко Мария	Юридическое партнерство «Курсив»	Солнцев Станислав	«Солнцев и партнеры»	Демин Илья	B2B Law
Стецера Татьяна	«Солнцев и партнеры»	Шестаков Евгений	INTELLECT	Егоров Владимир	Западная юридическая компания
Шаймухаметова Лиана	«АртЛекс»	КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО / СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ			
Шестаков Евгений	INTELLECT	Агаева Елена	АБ ЕПАМ	Комиссаров Илья	VILEX GROUP
БАНКРОТСТВО					
band 1		Бондаренко Евгения	«Юксонсалт»	Куценко Игорь	АБ Краснодарского края «Присяжный поверенный»
Александров Вячеслав	LOYS	Гушев Игорь	«Довернута Лигал»	Легашова Елена	«Юсланд»
Багаудинов Ильдар	АНП ЗЕНИТ	Кабаков Антон	Forte Tax & Law	Трофимов Игорь	Консультационная группа ТИМ
Бакешин Сергей	Maxima Legal	Комаров Владимир	GRATA International	Черепнов Михаил	«Тимофеев, Черепнов/Калашников»
Бородина Светлана	«ССП-Консалт»	Михальская Екатерина	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	Шаймарданов Роберт	«Шаймарданов и Сабитов»
Валехников Станислав	«Центральный округ»	Овчинников Владислав	Юридическая группа «Совет»	Шашкин Денис	«Шашкин и Партнеры»
Гончарова Татьяна	LexProf	Пронина Надежда	ЮКЕЙ	Ялилов Айнур	«Ялилов и Партнеры»
Горбанева Ирина	«Плотников и партнеры»	Сасько Кирилл	«Качкин и Партнеры»	РАЗРЕШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ	
Гурченко Евгений	АБ ЕПАМ	Гончарова Юлия	Forte Tax & Law	Александров Вячеслав	LOYS
Жданова Ольга	INTELLECT	НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: СПОРЫ			
Насонов Алексей	Nasonov Pirogov	Антонов Даниил	«Ильяховкин и партнеры»	Гончарова Татьяна	LexProf
Низамов Дамир	АНП ЗЕНИТ	Бакшин Регина	«Гребнева и партнеры»	Денисов Артем	Юридическая компания «Генезис»
Плотников Илья	«Плотников и партнеры»	Валева Гузель	«Лексфорт»	Жданова Ольга	INTELLECT
Привалов Сергей	«ССП-Консалт»	Варшавская Владлена	«Варшавский и партнеры»	Журиков Игорь	«Лексфорт»
Просвирин Дмитрий	«Центральный округ»	Воробова Наталья	Forte Tax & Law	Журиков Игорь	«Лексфорт»
Смирнов Семен	LexProf	Ильяшенко Мария	Юридическое партнерство «Курсив»	Комаров Владимир	GRATA International
band 2					
Апудкин Юрий	PAVD	Каминский Владислав	«Каминский, Степанов и Партнеры»	Михальская Екатерина	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»
Валеев Ильгиз	VILEX GROUP	Марциковский Дмитрий	«Ильяховкин и партнеры»	Савенко Анна	Юридическая фирма «ФОКС»
Габбасов Вадим	«АртЛекс»	Мухамедеева Гузель	«АртЛекс»	Федорова Елена	«Аспект-М»
Грушко Татьяна	Legal to Business	Черкасов Денис	BFL «Арбитраж.ру»	РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В СУДАХ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ	
Денисов Артем	Юридическая компания «Генезис»	НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ			
Жижаренко Дмитрий	«Лексфорт»	Антонов Даниил	«Ильяховкин и партнеры»	band 1	
Журиков Игорь	«Лексфорт»	Антонов Даниил	«Ильяховкин и партнеры»	Афанасьева Наталья	«Довернута Лигал»
Каиров Сослан	«Митра»	Бондаренко Евгения	«Юксонсалт»	Белова Гульнара	«Ялилов и Партнеры»
Коваленко Юлия	«Легалайт»	Валева Гузель	АНП ЗЕНИТ	Бондаренко Евгения	«Юксонсалт»
Лизунов Дмитрий	«LL.C-Право»	Варшавская Владлена	«Варшавский и партнеры»	Валехников Станислав	«Центральный округ»
Маслов Александр	«Войнов, Маслов и партнеры»	Войнов Василий	«Войнов, Маслов и партнеры»	Варшавский Владислав	«Варшавский и партнеры»
Михальская Екатерина	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	Гладиш Олег	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	Дрыга Василий	Resolut Law Firm
Шестаков Денис	GRATA International	Ильяшенко Мария	Юридическое партнерство «Курсив»	Завацкая Евгения	«Прецедент консалтинг»
Шумская Анна	«Шумская и партнеры»	Кабаков Антон	Forte Tax & Law	Казиков Игорь	«Казановский Групп»
Ялилов Айнур	«Ялилов и Партнеры»	Коваленко Юлия	«Легалайт»	Комиссаров Илья	VILEX GROUP
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Беляков Кирилл	«Аспектум»	Леппа Федор	B2B Law	Михальская Екатерина	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»
Кабаков Антон	Forte Tax & Law	Петров Станислав	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	Петров Станислав	«Прецедент консалтинг»
Казиков Игорь	«Казановский Групп»	Радченко Сергей	Адвокатское бюро «Юг»	Рингельман Наталья	INTELLECT
Легашова Елена	«Юсланд»	Ялилов Айнур	«Ялилов и Партнеры»	Степанов Игорь	GRATA International
Миронов Виктор	Консультационная группа ТИМ	band 2			
Михайленко Олег	«Михайленко и партнеры»	Александров Вячеслав	LOYS	Александров Вячеслав	LOYS
Никитичев Андрей	«Тимофеев, Черепнов/Калашников»	Войнов Василий	«Войнов, Маслов и партнеры»	Белова Гульнара	«Ялилов и Партнеры»
Талагаева Юлия	Forte Tax & Law	Григоренко Светлана	«ССП-Консалт»	Бондаренко Евгения	«Юксонсалт»
Тарасов Роман	«Нортя ГКС»	Егоров Владимир	Западная юридическая компания	Валева Гузель	АНП ЗЕНИТ
Чуркина Анастасия	«Нортя ГКС»	Коваленко Юлия	«Легалайт»	Варшавский Владислав	«Варшавский и партнеры»
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФАРМАЦЕВТИКА					
Бородина Светлана	«ССП-Консалт»	Лизунов Дмитрий	«LL.C-Право»	Дрыга Василий	Resolut Law Firm
Михайленко Виктория	«Михайленко и партнеры»	Маслов Александр	«Войнов, Маслов и партнеры»	Журиков Игорь	«Лексфорт»
Привалов Сергей	«ССП-Консалт»	Михальская Екатерина	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»	Макина Юлия	«Казановский Групп»
Стибликина Юлия	«Стибликина и Партнеры»	Шестаков Денис	GRATA International	РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG	
Федорова Мария	«Юсланд»	Шумская Анна	«Шумская и партнеры»	Буленко Светлана	«Буленко и Партнеры»
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ					
Ахметов Роман	«Ахметов, Хозайкин и Партнеры»	Ялилов Айнур	«Ялилов и Партнеры»	Жданова Ольга	INTELLECT
Буленко Людмила	«Буленко и Партнеры»	РАЗРЕШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ			
Возисов Кирилл	Contra Legal Firm	band 1		Александров Вячеслав	LOYS
Гарден Артем	Юридическая группа «Совет»	Бакешин Сергей	Maxima Legal	Бондаренко Евгения	«Юксонсалт»
Денисов Артем	Юридическая компания «Генезис»	Варшавский Владислав	«Варшавский и партнеры»	Валева Гузель	АНП ЗЕНИТ
Дышлок Максим	Национальный центр интеллектуального капитала	Гончарова Татьяна	LexProf	Варшавская Владлена	«Варшавский и партнеры»
Жуковский Роман	«Гуцу, Жуковский и партнеры»	Гурченко Евгений	АБ ЕПАМ	Войнов Василий	«Войнов, Маслов и партнеры»
Колесников Андрей	«Гребнева и партнеры»	Дрыга Василий	Resolut Law Firm	Гладиш Олег	«Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»
Курбанов Руслан	Kazan Legal Group	Завацкая Евгения	«Прецедент консалтинг»	Ильяшенко Мария	Юридическое партнерство «Курсив»
Лабзин Максим	INTELLECT	Ишутина Надежда	«Ильяховкин и партнеры»	Кабаков Антон	Forte Tax & Law
Левина Юлия	«Правовой Анклав»	Коробов Олег	«Мейер и партнеры»	Коваленко Юлия	«Легалайт»
Мальков Руслан	«Галифанов, Мальков и партнеры»	Петров Станислав	«Прецедент консалтинг»	Комаров Владимир	GRATA International
СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО					
ПРОИЗВОДСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ					
band 1					
band 2					
СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО					
РИТЕЙЛ И ТОРГОВЛЯ, FMCG					
СЕМЕЙНОЕ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО					
СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ					
band 1					
band 2					
ТРУДОВОЕ ПРАВО					
УГОЛОВНОЕ ПРАВО: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ					
УГОЛОВНОЕ ПРАВО: ДОЛЖНОСТНЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ					
ФИНАНСОВОЕ И БАНКОВСКОЕ ПРАВО					
ЭНЕРГЕТИКА И ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ					

Юридический бизнес

«Отдавать и помогать могут только сильные»

Благотворительность давно стала частью трудового кода юридических фирм: компании активно вкладываются в общественное благо, видя в этих вложениях работающий инструмент для поддержания диалога общества с государством. О широком понимании благотворительности в коллегии адвокатов «Регионсервис», важности развития спорта в регионе Кузбасс, принципиально новом формате работы коллегии с зарубежными юрисдикциями и дальнейших планах по стратегическому развитию «Ъ» рассказал ее председатель, член Общественной палаты РФ, президент Федерации самбо Кузбасса **Денис Рыбаков**.

— интервью —

— Как КА «Регионсервис» сегодня видит и выстраивает свой бренд и насколько в этом ключе для вас значима общественная деятельность?

— Стратегия развития КА «Регионсервис» уже более 23 лет базируется на двух ключевых постулатах. Первый — это наша глубокая правовая экспертиза, которая формирует основу бренда коллегии. Мы всегда целенаправленно продвигались к тому, чтобы компания, исторически специализировавшаяся на корпоративных конфликтах, коммерческих спорах и банкротстве, стала фирмой, предоставляющей клиентам полный спектр юридических услуг и высокий уровень сервиса. Полагаю, нам это удалось. А второй столп нашего развития заключается в том, что мы год от года неизменно вкладываемся в общественное благо и, на мой взгляд, делаем это достаточно активно. «Платформа добрых дел» (оказание бесплатной юридической помощи) и проекты pro bono давно стали неотъемлемой частью наших трудовых будней. Они не только подчеркивают социальную ориентированность коллегии, но и делают ее правовую экспертизу более универсальной.

Общественную деятельность, как и благотворительность в целом, мы понимаем гораздо шире, нежели просто улучшение своего имиджа. Мы видим в этом мощный инструмент для поддержания диалога общества с государством, способно приносить людям и региону реальную пользу. Для нас важно помогать государству, а не требовать от него преференций. Наше взаимодействие с ним не ограничивается запросами на поддержку — коллегия активно участвует в диалоге с государственными структурами и вносит свой вклад в разработку отраслевых стратегий и решений.

Говоря языком цифр, за последние четыре года мы подготовили свыше 70 правовых заключений в

составе комиссии Общественной палаты РФ по экспертизе общественно значимых законопроектов и иных правовых инициатив. На региональном уровне мы представили свыше 130 правовых заключений, приняли участие в 30 заседаниях местных органов власти по законодательным вопросам, в частности по обсуждению законов об агломерации и административных правонарушениях в лесопарковых защитных поясах на территории Кузбасса.

— Давайте подробнее остановимся на общественном благо. Расскажите, пожалуйста, о работе pro bono и благотворительных проектах, а также о развитии Кузбасса как ключевого для коллегии региона.

— На протяжении многих лет коллегия занимается благотворительностью, осуществляя различные социальные, спортивные, культурные, исторические и научно-просветительские проекты, направленные как на улучшение жизни жителей Кузбасса, так и на развитие страны в целом.

Приоритетным для нас направлением является оказание социальной помощи жителям Кузбасса, включая детей, многодетные и малообеспеченные семьи, матерей, которые воспитывают детей самостоятельно, ветеранов ВОВ и бывших узников концлагерей. «Регионсервис» является учредителем благотворительного фонда «Детство», на базе которого действует лауреат музыкальных конкурсов детский фольклорный коллектив «Сибирский туюсок». Но лишь этим наша благотворительная деятельность не ограничивается, мы также выступаем генеральным партнером кузбасского благотворительного фонда «Детское сердце» и активно поддерживаем его работу, предоставляя юридические консультации и адресную финансовую помощь детям с врожденным пороком сердца.

Мы масштабно работаем по проектам в области pro bono. В настоящее время мы оказываем правовую



ПРЕДСЕДИТЕЛЬ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ «РЕГИОНСЕРВИС»

помощь Театру Олега Табакова, московскому театру «Современник», Театральному центру им. В. С. Мейерхольда, Школе-студии (институту) им. В. И. Немировича-Данченко при Московском художественном академическом театре им. А. П. Чехова, Кузбасскому филиалу Российского государственного института сценических искусств, филиалу Русского музея в Кемерово.

Помимо работы с учреждениями культуры, мы помогаем лицам, не имеющим возможности получить юридическую помощь на рыночных условиях у квалифицированных специалистов. Ежегодно у юристов коллегии, включая партнеров, на работу над проектами pro bono уходит в среднем около 4 тыс. часов.

В 2023 году мы одним из первых заключили соглашение о сотрудничестве с Государственным фондом поддержки участников специальной военной операции «Защитники Отечества». В нем установлены основные механизмы взаимодействия и сотрудничества сторон на территории Кузбасса по оказанию бесплатной юридической помощи участникам специальной военной операции на Украине, членам их семей, а также лицам, находящимся в процессе оформления документов об их принадлежности к данным категориям. Анна Цивилева, супруга губернатора Кузбасса Сергея Цивилева, является председателем фонда и также возглавляет Совет по вопросам попечи-

тельства в социальной сфере Кузбасса, в рамках работы которого коллегия поддерживает различные социальные акции.

Полагаю, что вложение в благотворительную инициативу оборачивается для общества значительной выгодой и обеспечивает поддержку тем, кто находится в трудной жизненной ситуации. Важность благотворительности для меня состоит еще и в том, что для нуждающихся групп населения она расширяет доступ к финансовым и материальным ресурсам, способствуя тем самым укреплению социальной структуры. Поддержка медицинских и образовательных учреждений помогает развивать человеческий капитал и повышает уровень общественного благосостояния. Участие в благотворительности укрепляет социокультурные ценности, способствует общественному осознанию необходимости проявлять солидарность и оказывать взаимопомощь. На протяжении многих лет мы получаем награду «Благотворитель года» и понимаем, что занимаемся действительно нужным делом.

— Расскажите, почему для вас важно развитие спорта, в частности самбо?

— Спорт — неотъемлемая часть как моей жизни, так и жизни коллегии: мы всегда поддерживаем спортивные мероприятия, ежегодно выступая организатором и генеральным партнером российских и меж-

дународных турниров по смешанному единоборству, боксу и кикбоксингу, парашютному и лыжному спорту, дзюдо, киокушин-карате и другим видам спорта.

В июне 2022 года было создано региональное отделение Всероссийской федерации самбо в Кузбассе, которое я возглавил. Для меня это стало возможностью внести дополнительный вклад в развитие общества и региона, я увидел в этом шанс быть полезным и оказывать поддержку тому, что имеет сильные корни и значимость в нашем обществе. Мы постепенно создаем все условия для занятий самбо в Кузбассе. Если оперировать конкретными цифрами, то за полтора года количество занимающихся увеличилось с 2 тыс. до 4,3 тыс. человек — преимущественно детей, разумеется. В среднем каждый месяц мы проводим от четырех до шести турниров.

В приоритете у нас постоянное совершенствование процесса организации воспитания и обучения спортсменов, мотивации тренерского состава и проведения соревнований. Важно, чтобы каждый участник видел нашу эффективную работу, чувствовал поддержку со стороны федерации и знал, что есть система и люди, которые заботятся о каждом аспекте развития самбо в Кузбассе. Самбо — это больше, чем спорт: не только эффективная методика и рациональная техника борьбы, но и культура, образование, патриотизм, история страны и история побед. Одним словом, это искусство, причем как боевое искусство, так и искусство быть русским.

В детстве и юности я, к сожалению, не занимался самбо. В поселке, где я рос, была только секция дзюдо, в которую я ходил. Но самбо и дзюдо — смежные виды спорта, и борцы довольно часто переходили из одной дисциплины в другую, создавая их уникальное сочетание. Я считаю, что не важно, каким видом спорта ты занимался в детстве и какой практикуешь сейчас. В любом случае это формирует личность, дает определенное видение жизни и помогает адаптироваться к среде, в которой предстоит жить и добиваться успеха.

— Поговорим об экспертизе коллегии. В начале года было объявлено о новой стратегии «Регионсервиса», поделитесь вашими планами на будущее?

— Глобальные перемены происходят на протяжении уже нескольких лет, однако именно прошлый год стал показательным в части устремленности бизнеса к стабилизации международных отношений, несмотря на санкционные ограничения. Многие фирмы открыли свои офисы за рубежом для правовой поддержки связей российского и иностранного бизнеса, защиты их общих интересов. Создание дополнительного офиса в дружественной стране —

способ не новый, в действительности он не решает проблем с финансовой и логистической составляющей в полной мере. Однако отмечу главное: без должной международной экспертизы, знания специфики законодательства и судов каждой отдельной юрисдикции оказывать качественные услуги сложно. Можно быть в целом специалистом по международному праву, но давайте честным ответим на вопрос: работает ли оно сейчас?

Коллегия в рамках своей глобальной стратегии создает принципиально новый формат работы с зарубежными юрисдикциями, сочетая опыт международных партнеров и российских экспертов, укрепляя международные связи в такое время, когда сделать это, кажется, практически невозможно. Мы заключили стратегическое партнерство с крупной международной юридической фирмой, имеющей представительство в Греции, Турции, Великобритании и Зимбабве, и договорились о создании совместной независимой юридической компании в России. Это позволит «Регионсервису» с максимальной эффективностью оказывать услуги доверителям, находящимся за рубежом, а также представлять интересы российских клиентов коллегии в международных юрисдикциях.

Мы всегда двигались своим путем: сначала вышли с регионального уровня на федеральный, а теперь и на международный. Поэтому план развития на удивление прост — расширять границы партнерства во имя успеха.

— Вероятно, сейчас уже можно попросить вас рассказать про опыт работы в качестве доверенного лица кандидата в президенты РФ Владимира Владимировича Путина во время предвыборной кампании.

— Я всегда говорил о своих убеждениях публично. Поддерживаемые мною общественные проекты, реализованные задачи вполне четко отражают неравнодушие к проблемам родного региона и всей страны. Все наши инициативы были реализованы в рамках стратегии ныне действующего президента, чьи принципы, идеи и стремления я полностью разделяю. И, что не менее важно, это доверие является обоюдным. Мне предложили стать доверенным лицом и представлять кандидата, в идеи которого я верю, и я готов говорить об этом в публичном поле.

Говорить о том, во что верить, легко, если верить в лучшее будущее и ежедневно вкладываться в его создание. Говорить во всеуслышание о том, во что верить, не означает привлекать к себе внимание или навязывать другим свое мнение. Это значит быть твердым в своих убеждениях, проявлять силу духа и делиться этой силой с людьми, вселяя в них надежду и уверенность.

Разворот на Восток

— новые рынки —

Управляющий партнер, генеральный директор China Window Consulting Group АЛЕКСАНДР ЗАЙНИГАБДИНОВ — о регистрации компании в Китае как инструменте для решения санкционных проблем.

Эта колонка должна была начаться с объяснений, какой именно интерес для русских юристов и их клиентов может быть зашит в «китайских вопросах». Пара последних лет слегка скорректировала необходимость объяснить очевидное, но всегда лучше начинать с азов.

В сегодняшнем бурном мире осталось не так уж много центров силы, и Китай, несомненно, один из них. Имея собственные интересы, он четко блюдет их и в той или иной форме готов отстаивать, даже находясь под давлением. В отличие от него, Арабские государства Персидского залива, Сингапур, Турция или Казахстан — представители более легкой весовой категории, воспринимаящей внешнее давление гораздо острее. Поэтому, какие бы препятствия ни возникали на пути российского бизнеса в международной торговле, Китай преодолит их, если результат преодоления будет отвечать его интересам (например, в случае поставок электроники и оборудования) и если этот результат не нанесет ущерба китайским интересам в других областях.

Все идет к тому, что людям, называющим себя реалистами, придется изучать не только китайский язык, но и китайский бухгалтер, экономическую географию и, разумеется, право. И на повестке дня, публично или скрытно, сегодня стоит поиск наилучшего инструментария для решения санкционных вопросов. Таким инструментом вполне могут послужить китайские компании.

Конечно, любопытный читатель может спросить: зачем мне использовать их? Прежний ответ был прост: для проведения про-



ПРЕДСЕДИТЕЛЬ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ «РЕГИОНСЕРВИС»

даж в КНР за юани, консолидации поставок и демонстрации флага. Сегодня ответ дополнился возможностью противостоять санкциям, поскольку эта проблема вышла на первый план.

Второй закономерный вопрос: где именно их использовать? Раньше мы рекомендовали оформлять компанию там, где находятся ваши основные контрагенты, поставщики или рынки, сегодня же рекомендуем делать это в регионах с более или менее адекватной логистикой денег. Остановимся на этом пункте подробнее.

Часто клиентский запрос звучит так: помогите зарегистрировать компанию во free zone, аналогичной по условиям той, что есть в ОАЭ. Здесь важен нюанс: в Китае существует 22 зоны свободной торговли — так называемые Free Trade Zones, но слово «trade» почему-то ускользает из контекста. На самом деле, зона свободной торговли, по условиям аналогичная Эмиратам (с налоговыми льготами по территориальному принципу без привязки к сфере деятельности), в Китае только одна и носит название «Специ-

альной административный район Гонконга КНР». Так какую же из 22 зон свободной торговли выбрать клиенту?

Первостепенное значение, на наш взгляд, имеет логистика денег, то есть возможность стабильно и в комфортные сроки платить из России в Китай и обратно. Чем более китайский регион развит, богат и комфортен для проживания, тем дальше за последние 40 лет он ушел по пути реформ и открытости. Итог этой закономерности, практически не имеющей исключений, в том, что экономическая элита и финансовая инфраструктура этого региона ориентированы на тот самый коллективный Запад, что не устает накладывать на Россию новые санкции. И когда регион встает перед жестким выбором «Россия или Запад», он выбирает Запад. Что, впрочем, довольно естественно: в 2023 году товарооборот КНР с Россией составил более \$240 млрд, с ЕС — примерно \$315 млрд, а с США — \$575 млрд. Даже если не брать в расчет Японию, Южную Корею, Канаду, Новую Зеландию и Австралию, разница получается впечатляющей. А ведь, помимо денег, существует еще и фактор доступа к технологиям и глобальной финансовой системе — скажем прямо, есть что терять. Поэтому рациональным выбором окажутся регионы, тесно связанные с Россией в силу географического положения и структуры экономики, как, например, северо-восточная часть КНР — провинция Хэйлуцзян со столицей в Харбине.

Виды деятельности, которыми можно заниматься, регулируются по принципу «от противного»: существует так называемый negative list с перечислением видов деятельности, которую иностранцам вести частично или полностью запрещено; занимается всем остальным, соответственно, разрешается. А если в сфере вашей деятельности входит настоящий серьезный хайтек с НИОКР и производством в области новых материалов, биотехнологий, робототехники или ИИ, то стоит рассчитывать на льготы и поощрения.

Что касается организационно-правовой формы, целесообразно будет зарегистрировать компанию с ограниченной ответственностью — таковых оформляется больше 90%. Регистрировать филиал из-за жесткого ограничения по отраслям нельзя почти никому (из всех российских компаний подобным разрешением обладает только ВТБ, а «Сбер» находится в процессе его получения), представительство жестко ограничено в ведении коммерческой деятельности, а создание акционерной компании на этапе оформления требует, чтобы не менее половины ее учредителей были выходцами из Китая. Учредителями компании в общих случаях могут быть иностранные юридические и физические лица. Если отрасль находится в «негативном» списке, учредители могут получить полный или частичный запрет на владение компанией, если же отрасль относится к разряду «чувствительных», к учредителю могут предъявить квалификационные требования — проще говоря, ИП, торгующий цветами, не может создать в Китае страховую компанию.

Директором компании может быть как китайский, так и иностранный гражданин — ограничений в большинстве случаев нет. Первое лицо компании корректнее именовать «законным представителем» (legal representative): он имеет обширнейшие и почти не ограничиваемые полномочия, уравновешиваемые его ответственностью за любое misbehavior компании вплоть до уголовной. Кстати, уголовная ответственность юридических лиц (статья 30 УК КНР) в Китае присутствует, но субсидиарной ответственности руководителей нет.

В большинстве сфер деятельности нет и требований к уставному капиталу и срокам его внесения, хотя ожидается, что в июле текущего года они наконец появятся и средства нужно будет полностью внести в течение пяти лет со дня регистрации фирмы.

То, как в КНР обстоят дела с налогами, — это тема для отдельной статьи. В кратком из-

ложении: в стране высокий налог на прибыль (25%), льготы предоставляются в зависимости от отрасли и размера бизнеса. НДС относительно низок — всего 13%, шкала НДС/ФЛП прогрессивна: от 3% до 45%. Вернуть НДС при экспорте получается не всегда: исход дела зависит от кода ТН ВЭД экспортируемого товара.

Рабочие визы и разрешения на работу руководителям компаний дают спокойно. Можно указать себя генеральным директором, дожидаться, когда компания зарегистрируют, а затем заключить с компанией трудовой договор и подать его в пакете документов для разрешения на работу. Для того чтобы стать директором, разрешение иметь не требуется. Также не обязательно нанимать для работы в компании граждан КНР.

Последний и, возможно, главный вопрос, интересующий наших клиентов: откроют ли компании счет в Китае, если в ней виден «русский след»? И если откроют, можно ли будет работать с Россией? Откроют, но не везде. Здесь работает тот же принцип, о котором было сказано выше: чем более крепкие связи с Западом имеет конкретный регион, тем выше для него риски работы с Россией, и наоборот. Немаловажную роль играет и общий уровень развития региона регистрации — к примеру, в Шанхае инвестициями в размере \$1 млн не удивит никого, а вот в Хэйхэ, расположенном напротив Благовещенска, эта сумма станет поводом к закрытию КРП целого ряда сотрудников разных ведомств с соответствующим радужным отношением. И в целом эта разница логично укладывается в парадигму китайского права, нормы в котором абсолютно намеренно обозначены очень «крупными мазками».

Понять восточную философию, конечно, непросто, но для сохранения экономики России на прежнем уровне, не говоря уже о развитии, совершенно необходимо. Терять время, набивая шишки и заливая деньгами некомпетентность, больше нельзя: оно стало слишком дорого стоить.

Review



«Приверженность культуре — часть нашего персонального кода»

Культура и искусство для юристов не только часть профессии, но и в значительной степени личный выбор. О том, как давно его сделали в Stonebridge Legal, о принятом в фирме взаимодействии с музеями, работе с благотворительными фондами и надежде, что культурные мосты между странами не сгорят до конца, «Б» поговорил с партнерами фирмы **Дмитрием Позиним и Романом Прудентовым.**

— интервью —

— Мы живем в такое время, когда вынуждены ежедневно проверять себя на мудрость, выдержку, базовые принципы и ценности. В случае с юридической фирмой ее ценности находят отражение в социальных проектах, которые она поддерживает. В каких проектах находите радость и смысл Stonebridge Legal?

ДМИТРИЙ ПОЗИН: Мне кажется, что регулярная проверка себя и рефлексия — это неотъемлемое качество высококлассного юриста. В нашей профессии мало звучит норма и уметь ее применять — надо постоянно анализировать свои знания с учетом изменяющейся судебной и правоприменительной практики, уметь критически оценивать содержание написанного документа (в том числе когда автор документа — ты сам), уметь тонко подстраиваться под контрагента, убеждая его принять позицию нашего клиента, а также обеспечивать максимальную пользу и эффективность нашего совета.

Все, что мы делаем, должно соответствовать тем высоким стандартам качества юридических услуг, к которым привыкли наши клиенты. Такое постоянное стремление к совершенству, на мой взгляд, и является одним из базовых и неотъемлемых принципов нашей работы. Наверное, поэтому нас так привлекают искусство и живопись. Уже много лет мы не только соседствуем с Третьяковской галереей и являемся патронами Пушкинского музея, но и активно поддерживаем их выставочные и печатные проекты.

Так, в прошлом году мы сопровождали выставку Третьяковской галереи, посвященную художникам Серебряного века, а в этом году выступаем спонсорами выставки акварельной живописи XVII — начала XX веков. И хотя проведение выставки запланировано лишь на ноябрь 2024 года, мы, пользуясь случаем, приглашаем всех читателей «Б» посетить эту замечательную экспозицию, которая позволит познакомиться с историей развития акварели в России, а также увидеть редкие работы

Брюллова, Врубеля, Сурикова и других замечательных живописцев.

— Культура, искусство — это в том числе и эстетика жизни, желание видеть глубже, знать больше, жить лучше. Можно ли сказать, что приверженность культуре и потребность в ее продвижении являются частью профессионального кода, полученного вами за время работы в составе ильфа?

Д. П.: Да, хотя я и не могу согласиться с вами полностью. Конечно, мы много лет проработали в международном юридической фирме Freshfields Bruckhaus Deringer, история которой началась в Англии еще в XVIII веке, во времена таких известных английских писателей, как Даниэль Дефо, Джонатан Свифт и Генри Филдинг (последний, кстати, тоже изучал право). Бесспорно, что многолетняя работа в одной из старейших и крупнейших юридических фирм мира сказалась на нас определенным образом, но это касается, скорее, требований к качеству работы, стандартов общения с клиентами и коллегами, общих подходов к организации работы команды и офиса. Отмеченная вами приверженность культуре — это сугубо наша черта, никак не связанная с наследием Freshfields. В конце концов, после ухода Freshfields мы не только сохранили, но и упрочили наше взаимодействие с музеями.

Если же посмотреть на ситуацию шире — в России всегда были меценаты, поддерживавшие художников, музыкантов, писателей и других творческих людей. Мы косвенно уже упоминали купеческий род Третьяковых, фамилию которых носит, по сути, основанная ими галерея. На ум также приходит род купцов Морозовых, коллекции которых значительно обогатили сокровищницу Пушкинского музея и экспонируемую в музее-усадьбе «Кусково» коллекцию Музея фарфора.

Яркий след в истории отечественного искусства оставил и Савва Иванович Мамонтов, помогавший многим художникам и артистам, в том числе Федору Шаляпину, Валентину Серову и Виктору Васнецову (интересно, что в богатой биографии



Дмитрий Позин

Саввы Ивановича была и учеба на юридическом факультете МГУ). И это только те имена, которые у всех на слуху. А стоит поехать по нашей необъятной родине — и выяснится, что в каждом регионе были свои меценаты. Так, в Тюмени называют купцов Колокольниковых, Андрея Текутыва и Николая Чукмалдина, в Татарстане обязательно вспомнят фамилии Алафузовых, Акчуринных и Апапаневых, а в Калуге обязательно расскажут про братьев Малютиных и род Золотаревых.

Так и наше сотрудничество с музеями имеет куда более глубокие корни, чем просто наследие ильфа.

В нашем коллективе много талантливых, творческих и тонко чувствующих людей — к слову, стены нашего офиса, включая переговорные комнаты и зону ресепшен, украшены фотографиями, сделанными сотрудниками фирмы. Многие увлекаются поэзией, поэтому редкое офисное мероприятие обходится без стихотворения «на злобу дня». Так, на новый, 2024 год партнеры фирмы удостоились дружеских эпитетов от коллег и сами зачитали их вслух под общий хохот коллектива. Есть среди нас и истинные меломаны, и приверженцы «теплого лампового» звучания, и вокалисты, есть театралы и любители авторского кинематографа. Поэтому, возвращаясь к вашему изначальному тезису, хочется отметить, что приверженность культуре является частью персонального кода наших сотрудников, их личным выбором, который удачно совпадает и дополняется деятельностью фирмы в рамках сотрудничества с музеями.

— Как сказал классик, «культурные мосты сжигают в последний момент». Российская культура на мировой арене сегодня находится в сложной ситуации — тем важнее поддерживать ее изнутри. Вы в Stonebridge Legal активно сотрудничаете с ведущими музеями, расскажите, с какими именно и в каких плоскостях?

Также мы периодически приглашаем клиентов и сотрудников на вернисажи и закрытые показы выставок, предоставляя возможность в камерной обстановке насладиться искусством и пообщаться с сотрудниками музеев.

Д. П.: Вот про сжигание мостов точно не надо. Мы считаем, что значительная часть юридической работы состоит как раз в возведении мостов, которые позволяют бизнесу добиться поставленной задачи, будь то приобретение актива или создание совместного предприятия, привлечение финансирования или реализация проекта в сфере государственно-частного партнерства.

Наша роль как консультантов — помочь найти такие условия сделки, которые будут отвечать интересам нашего клиента, но при этом будут приемлемы и для контрагента. Мы уверены, что даже в самых тяжелых ситуациях решение может быть найдено — было бы желание. И в этом контексте, конечно, очень печально слышать про разрыв культурных связей, отказ от ранее достигнутых договоренностей. Так, в прошлом году в Пушкинском музее проходила очень интересная выставка, посвященная развитию изобразительного искусства во второй половине XIX — начала XX веков. Изначально она задумывалась как «переключик» ведущих европейских музеев, которые должны были представить работы выдающихся мастеров той эпохи, продемонстрировав переход от импрессионизма к модернизму и авангарду. К сожалению, как нам рассказали кураторы выставки, европейские музеи отказались от сотрудничества с Пушкинским музеем, поэтому «выбывшие» полотна пришлось заменить экспонатами из других российских музеев, что сместило акцент в сторону отечественной живописи, но удачно позволило московской публике познакомиться с интересными работами из регионов.

Конечно, после таких историй совершенно иначе воспринимаешь труд сотрудников музея и ценность каждой выставки. Поэтому мы считаем важным поддерживать выставочную деятельность Пушкинского музея, спонсируем проведение выставок Третьяковской галереи, причем одного из самых популярных и закрытых фондов музея — отдела графики.

Помимо уже упомянутых событий, в прошлом году мы совместно с Третьяковской галереей выпустили очередной альманах в серии «Художники в Третьяковской галерее»: он был посвящен одному из великих портретистов XVIII века — Владимиру Боровиковскому.

Также мы периодически приглашаем клиентов и сотрудников на вернисажи и закрытые показы выставок, предоставляя возможность в камерной обстановке насладиться искусством и пообщаться с сотрудниками музеев.

— Любая сфера — профессиональная, человеческая, медий-



Роман Прудентов

ная — выстраивается на основе гуманизма. И, чтобы не допустить гуманитарной девальвации общества (особенно в сегодняшних условиях), необходимо поддерживать и не бросать то, на что каждый отдельный человек или фирма тратили силы раньше. У Stonebridge Legal это в том числе благотворительные фонды. Расскажите подробнее об этой точке приложения сил.

РОМАН ПРУДЕНТОВ: Согласен, что гуманитарная составляющая важна не только в профессии, но и в повседневной жизни. Будучи представителями гуманитарной сферы, юристы сталкиваются с запросами о помощи особенно часто. Уверен, что любой выпускник юридического факультета неоднократно оказывался в ситуации, когда родственники, друзья, знакомые или коллеги обращались за бесплатной юридической консультацией (в том числе и из совершенно другой отрасли права, чем та, в которой специализируется юрист). В этих обстоятельствах важно помнить, что призвание юриста — помогать разбираться в хитросплетениях законов и иных актов, быть готовым оказать посильную помощь. Ведь иногда общая рекомендация близкого юриста может быть не менее ценной, чем совет специалиста по сути.

Если же говорить о благотворительной деятельности в более узком виде, то за годы существования нашего коллектива у нас естественным образом сложилось сразу несколько форм взаимодействия с благотворительными организациями, каждая из которых позволяет нашим сотрудникам поучаствовать в благотворительности в наиболее близком для них формате. Наши сотрудники через фонды-партнеры оказывают адресную помощь талантливым детям и подросткам, также у нас есть опыт коллективного посещения и поддержки домов престарелых и центра иппотерапии, который проводит инклюзивные фестивали

и обучение детей с ограниченными возможностями. Еще мы много лет сотрудничаем с Фондом Хабенского: в рамках этого сотрудничества наши сотрудники бесплатно консультируют фонд по возникающим в рамках его деятельности юридическим вопросам, а также помогают с разработкой документов и договоров.

Интересно отметить, что в ходе консультирования Фонда Хабенского мы иногда сталкиваемся с очень сложными вопросами, пробелами и противоречиями в законодательстве. Наиболее интересные вопросы мы даже используем при тестировании соискателей, поэтому всегда рады новым обращениям коллег из фонда.

— А как в вашей фирме взаимодействуют с молодым поколением? Есть ли у вас практика сотрудничества с крупными учебными заведениями и если да, то с какими именно?

Р. П.: Как и любая крупная юридическая фирма, мы заинтересованы в привлечении молодых высококлассных специалистов, поэтому каждую весну-лето приглашаем студентов магистратуры и выпускников юридических вузов на летнюю стажировку, после прохождения которой успешным кандидатам предоставляется возможность занять в нашей фирме позиции помощников юриста. Но это лишь верхушка и, если так можно сказать, наиболее формальная часть айсберга.

Мы считаем важным со студенческой скамьи готовить бакалавров и магистров юридических вузов к практической работе, рассказывать им об особенностях работы юридической фирмы и тех вопросах, с которыми мы сталкиваемся. Только за последнее время наши партнеры и юристы прочитали ряд курсов лекций по сделкам слияний и поглощений для студентов МГУ, МГЮА и МГИМО, а также провели открытую лекцию и день открытых дверей у нас в офисе. Помимо этого, у нас регулярно проходят практику студенты-юристы бакалавриата и магистратуры уже упомянутых мною вузов и ВШЭ.

Кроме этого, мы работаем и с коллегами из смежных сфер: на базе ВШЭ мы проводим обучающие курсы и круглые столы в области юридического маркетинга. На наш взгляд, это очень важное направление, позволяющее не только обменяться опытом, но и консолидировать юридическое сообщество на базе общих принципов работы с клиентами. Буквально на днях мы приняли участие в проводимом юридическим факультетом МГУ «Дне карьеры» — как всегда, мероприятие позволило пообщаться в неформальной обстановке и ответить на вопросы студентов, которые в ближайшем будущем начнут свою карьеру с нами.

Юридический бизнес

Иностранному банкротству в России быть

— практика —

Верховный суд впервые признал возможность банкротить иностранные компании в России. Прецедентное решение было принято в начале года в рамках дела о банкротстве кипрских компаний (дело AMN Commercial Property Advisors vs Westwalk Projects) и стало для трансграничного банкротства в России фундаментальным. О деталях дела «Б» рассказала советник, соруководитель практики банкротства и реструктуризации LEVEL Legal Services ЛИДИЯ СОЛОДОВНИКОВА, представлявшая интересы кредитора по этому делу в Верховном суде.

Три камня преткновения

Дело о банкротстве кипрского должника Westwalk Projects Ltd по заявлению кипрского кредитора AMN Commercial Property Advisors с самого начала выдалось непростым: первые три инстанции отказали в его возбуждении. Суды посчитали, что дело перенасыщено иностранным элементом и, прекращая производство по нему, сослались на отсутствие у российского суда компетенции на возбуждение дела о банкротстве иностранного лица.

Вторым отрицательным доводом для судов стало то, что на момент подачи заявления о признании его банкротом у должника отсутствовали активы. На дату рассмотрения в Арбитражном суде Московской области



была введена процедура конкурсного производства имущественной массы Pandora Consulting LC, на подходе было открытие аналогичной процедуры в отношении Delvenisto Investments LTD. В дальнейшем в отношении других иностранных компаний (Garant Bauinvestition GmbH, Retail Chain Properties, GEMONT ENDUSTRI) также возбуждалась процедура конкурсного производства имущественной массы. Соответственно, у нижестоящих судов возник вопрос: возможно ли возбуждать процедуру банкротства имущественной массы, если должник не имеет активов? Обстоятельства вывода должником собственности в виде недвижимого имущества незадолго до подачи заявления о банкротстве суд не исследовал.

Третьим препятствием для возбуждения дела о банкротстве иностранной компании стала ранее имевшаяся

аффилированность между должником и кредитором, а также корпоративный конфликт. Суды не установили природу долга, вытекающего из неисполнения обязательства по возврату обеспечительных платежей по договорам аренды, и дополнительно применили санкцию в виде лишения судебной защиты в России за выбор лицом иностранной юрисдикции для ведения бизнеса (например, для целей налогообложения).

И четыре нарушения

Обращаясь с кассационной жалобой в Верховный суд, юридическая фирма LEVEL Legal Services указала на ряд судебных нарушений: во-первых, на компетенции российского суда по возбуждению дела о банкротстве иностранной компании и случае наличия определенной связи с Россией (ч. 5 ст. 27, ч. 1 ст. 247 АПК). Во-вторых, юристы подчеркнули, что Westwalk имела признаки тесной связи с РФ (единственным директором и акционером должника являлся гражданин РФ; должник имел филиал в России, представлявший его интересы и заключавший сделки; директором филиала должника в Москве также являлся российский гражданин, а сам должник имел активы только в России; там же находились его кредиторы и происходила основная деятельность, а деятельность в стране регистрации — Республика Кипр — никогда не осуществлялась; судебные споры, расчеты и возбужденные исполнительные производства также имели место только в РФ.

Третье нарушение, на которое юристы обратили внимание суда: статус заявителя как иностранной компании не мог являться основанием для отказа в возбуждении дела, поскольку нормы Закона о банкротстве применяются к иностранным кредиторам, так же, как и к российским, в полном объеме. И, наконец, в четвертых, вывод активов должника на компанию-клон, а также перевод компании должника на иное лицо осуществлялись исключительно в целях избежания обращения взыскания на активы в результате банкротства должника.

Поначалу ВС РФ отказал в передаче кассационной жалобы на рассмотрение Экономколлегии, но эту ситуацию удалось переломить, и в итоге Верховный суд отменил судебные акты нижестоящих инстанций, направив дело на новое рассмотрение. Саму же структурированную мотивировочную часть определения ВС РФ по своему формату и значению можно назвать отделкой главой Закона о банкротстве, а кейс — смело отнести к разряду практикообразующих, поскольку он позволил упростить работу судов.

Критерии неразлучности

Верховный суд установил открытый перечень критериев тесной связи с РФ. В него входят признаки, на которые юристы ссылались в своей жалобе: постоянная экономическая деятельность, ориентированность коммерческой деятельности на лиц, находящихся в РФ, присутствие в стра-

не органа управления, филиала или представительства, российское гражданство контролирующих лиц и преобладание российских юридических лиц в составе кредиторов, совершение должником значительного количества сделок с местом исполнения на территории России, местонахождение в РФ основных доказательств.

Стоит отметить и другие индикаторы: связь контролирующих лиц с РФ, включая нахождение в стране центра их основных интересов, привлечение их к субсидиарной ответственности российским судом, наличие у контролирующих лиц российских кредиторов, деятельность которых также тесно связана с РФ. Важно, чтобы заявитель сумел доказать факт тесной связи должника с Россией — после этого бремя опровержения, как подмечает ВС, «сомнений», будет возложено на должника.

Также Верховный суд особо отметил, что возбуждение процедуры банкротства иностранного должника может осуществляться иностранным кредитором.

Производство разграничили

Впервые Верховный суд ввел деление производства по делу о банкротстве на основное и вторичное, или локальное. Для введения основного производства нужно установить, что компания фактически является российской, несмотря на зарубежную регистрацию. Вторичное производство предполагает банкротство имущественной массы, находящейся в

РФ, и должно защитить российских кредиторов иностранного должника, не имеющего в России центра основных интересов. Целью защиты здесь являются не только санкции, но и несоразмерно высокая стоимость возбуждения дела о банкротстве в иностранной юрисдикции.

Фундаментальные выводы Верховного суда не нарушают права и интересы крупных иностранных компаний, поскольку для введения основного производства необходимо установление тесной связи с РФ. Вторичное производство призвано не допустить нарушения прав российских кредиторов и ограничивается только активами, находящимися на территории России (не предполагая вмешательства в имущественную сферу должника за пределами РФ или использования радикальных инструментов наподобие субсидиарной ответственности). Тот факт, что Верховный суд оперирует категориями Типового закона ЮНСИТРАЛ 1997 года о трансграничной несостоятельности, также свидетельствует о передовом характере принятого судебного акта.

Вопрос регулирования банкротства иностранных лиц перерез. Соответствует ли позиция ВС РФ междунаrodnym юрисдикционным терминам? Насколько подход ВС РФ верен в отношении основного и вторичного производства? Возможно ли экспортировать за рубеж введенные в России процедуры банкротства иностранцев? Вопросов все еще много, но хочется надеяться, что ответы на них не заставят себя ждать.

Review



Сделке семь верст не крюк

Требования Подкомиссии Правительственной комиссии по иностранным инвестициям по отчуждению иностранных активов и выводу дивидендов за рубеж постоянно ужесточаются, а попытки бизнеса получить разрешение на сделку «обходным путем» чреваты крупными рисками. Управляющий партнер компании «Николаев и партнеры» **Юрий Николаев** — о наиболее типичных ошибках и способах их избежать.

— практика —

С памятного всем февраля и вступления в силу пакетов санкций Евросоюза, обязывающих иностранные компании к выводу средств из России и покиданию ее пределов, прошло два года. В ответ на эти меры российское руководство, защищая экономику страны, ввело контрсанкции — в частности, президент подписал указ о временном порядке исполнения обязательств перед иностранными кредиторами из стран, которые ввели санкции против РФ — речь идет о выплатах свыше 10 млн руб. в месяц. Также был введен запрет на продажу активов, прямо или косвенно принадлежащих иностранцам, без специального согласия Подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ (далее — Подкомиссия).

Благодаря своему 18-летнему опыту по юридическому сопровождению российских владельцев крупнейших состояний

компания «Николаев и партнеры» одной из первых (в марте 2022 года) сумела получить согласие Подкомиссии на сделку M&A. Сегодня практика нашей компании включает такие кейсы, как сопровождение сделки ГК «Алвиса» по покупке нескольких юридических лиц у пивоваренной компании Carlsberg Group «Балтика», сопровождение сделки по приобретению российских активов (завода) международной публичной компании Thermap в нефтяной сфере и ряд других крупных дел. Но требования Правительственной комиссии по отчуждению иностранных активов и выводу дивидендов за рубеж постоянно ужесточаются. Ежедневная работа в этом направлении позволяет нам избежать совершения многих типичных ошибок, о самых критичных из которых следует остановиться отдельно.

Любая попытка обойти требования указа президента попадает под квалификацию «тяжкой» статьи 193.1. Уголовного кодекса РФ («Нарушение валютного законодатель-



ФOTO: А. КОЛОДКИН / ИФНС. С. КОЖИНА / ИФНС. И. ЛЕВИЧЕНКО / ИФНС

ства), предусматривающей ответственность вплоть до десяти лет тюрьмы. По просьбе наших доверителей мы изучили открытые приговоры по данной статье, вынесенные за последние три года, и четко понимаем, какие именно действия по выводу средств за рубеж отмечены особым риском.

Яркими высокорисковыми примерами по обходу получения согласия Подкомиссии являются вывод дивидендов с разбивкой их на ежемесячные транзакции по 10 млн руб., проводимые через несколько фирм, и выдача займа либо возврат денежных средств по ранее полученному займу.

Первый пример по своей правовой природе сравним со всем известным дроблением бизнеса. Этот термин был введен в судебную практику не так давно, когда благодаря методу деления одной фирмы на несколько юридических лиц государство недосчиталось миллиардных налоговых поступлений в бюджет — и «незаконное дробление бизнеса» превратилось в уголовно наказуемое деяние. Аналогичный подход к оценке действий предпринимателей может быть применен и при определении значимых обстоятельств, допущенных ими в нарушение Указа президента РФ №95 от 5 марта 2022 года «О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами». Важно помнить, что механизма согласования в Подкомиссии ежемесячных выплат в качестве дивидендов пока что не существует, а что касается попытки подмены правового термина «обязательство» термином «транзакция», то для целей исполнения пункта 2 Указа президента РФ №95 под обязательствами следует понимать совокупный размер всех обязательств должника перед всеми иностранными кредиторами в календарный месяц. При этом наши юристы способны помочь вывести дивиденды путем получения разрешений Под-

комиссии законным образом. При проведении сделок в обход нее велики риски, что прокуратура оспорит их в рамках исковых заявлений в защиту норм морали и нравственности и потребует от суда либо признать недействительными те сделки, которые нарушают законодательство об экономических специальных мерах и контрсанкциях, либо применить последствия их недействительности. Такие иски прокуратура выигрывает, и чтобы не рисковать по-крупному, мы настоятельно рекомендуем проводить займы, только получив от Подкомиссии согласие на вывод средств.

Помимо помощи российским компаниям, мы на законных основаниях активно помогаем и покидающим Россию владельцам иностранного бизнеса, минимизируя их издержки по «выходу» из РФ. Кроме того, мы разработали метод, позволяющий иностранным партнерам получить согласие на продажу своих компаний и уйти из России, соблюдая все санкционные требования ЕС, но при этом полностью сохранив на бывшем предприятии контроль за сделками и прибылью, а в случае изменения правовой и политической ситуации — на законных основаниях безболезненно вернуться обратно. Опцион, который ранее частично выполнял эти функции, ныне запрещен, но разработанный нашей компанией метод легален, предусматривает получение согласия Подкомиссии и защищает бывшего иностранного собственника от недобросовестных действий российского покупателя и нового владельца бизнеса.

Юридический бизнес

Бизнесу помогут с инвестициями

— экспертиза —

Группа компаний «Реестр» и «Реестр-Консалтинг» объединяет в себе уникальный опыт регистратора — профессионального участника рынка ценных бумаг и юридической компании. Первый заместитель генерального директора по стратегическому развитию АО «Реестр», генеральный директор АО «Реестр-Консалтинг» **ОЛЕГ АНДРЕЕВ** — о пользе сочетания в разработке и реализации сложных сделок и схем реструктуризации холдингов: от появления идеи и разработки алгоритма до совершения операций в реестре акционеров.



ФОТО: А. КОЛОДКИН / ИФНС. С. КОЖИНА / ИФНС. И. ЛЕВИЧЕНКО / ИФНС

Обслуживая 5 тыс. акционерных обществ, разрабатывая сотни корпоративных документов, сопровождая десятки эмиссионных проектов и многочисленные сделки с акциями и долями, мы являемся адресатами самого разного спектра запросов, поступающих от потенциальных инвесторов и компаний, привлекающих финансирование, а также от бенефициаров новых компаний, которые нуждаются в юридическом сопровождении не только на старте бизнеса, но и в их дальнейшей акционерной жизни.

Прошло уже четыре года с тех пор, как регистраторам была передана функция регистрации выпусков акций при учреждении АО, и рынок привык к тому, что создать АО у регистратора можно в режиме «одного окна» буквально за несколько дней, не обращаясь к нотариусу, в Банк России и ФНС. Мы отмечаем рост интереса учредителей к правовой «супковке» бизнеса именно в форму АО, главное преимущество которого — конфиденциальность данных о владельцах и отсутствие сведений о них

в ЕГРЮЛ — стало особенно цениться в эпоху санкционных рисков. Поскольку для АО регистратор является тем лицом, которое помогает закладываемому бизнесу делать первые шаги в правовом поле, количество и разнообразие запросов, поступающих нам от клиентов, вполне объяснимо: нам доверяют, к нам обращаются, когда «не знают, у кого спросить», и мы развиваем свои консалтинговые практики, опираясь на реальные запросы клиентов.

Акционерам рекомендуется заранее урегулировать свои отношения по разделу власти и денег в компании путем разработки сбалансированных внутренних документов, корпоративного договора, при выработке положений которых мы готовы щедро делиться своим опытом регистратора, ведь корпоративный конфликт легче предотвратить, чем погасить.

Клиентам, которым необходимо финансирование, мы помогаем подобрать долговые и долевые инструменты, в том числе банковское кредитование, а также предлагаем собственную инфраструктуру для привлечения инвестиций, поскольку являемся оператором инвестиционной платформы. В нашем пуле успешных проектов множество размещенных на инвестицион-

ной платформе АО «Реестр» подписки на акции на общую сумму около 1,5 млрд руб. Компаниям, планирующим выход на IPO, мы содействуем в выпуске облигаций в качестве первого шага на пути к публичному размещению акций, одновременно сопровождая полный комплекс комплементарных корпоративных действий.

Будучи элементом учетной инфраструктуры и являясь комплексным корпоративным консультантом, занимаясь в том числе оценочной деятельностью, финансовым моделированием и юридическим аудитом, мы столкнулись если не с девятым валом, то с волной обращений от самых разных клиентов, желающих поделиться своими идеями в обмен на инвестиции, в том числе путем выхода на IPO. Такие амбициозные цели можно только приветствовать, но мы всегда учитываем специфику клиента — а мы видим разные типы: от «фантазеров» до серьезных хозяйственников — и стадии развития бизнеса и предлагаем релевантные решения: от создания компании на принципах самодостаточности до привлечения частных инвесторов и выхода на IPO.

Если компания планирует IPO, то обязательного внимания тре-

бует оптимизация владельческой структуры и системы корпоративного управления. Необходимо проанализировать устав и внутренние документы в группе компаний на предмет их унификации и непротиворечивости с учетом специфики корпоративного управления и операционной структуры, а также требований к публичным компаниям. Недлишим окажутся и реструктуризация группы, консолидация активов и установление достаточного контроля, а также оценка готовности к своевременному и достоверному раскрытию информации.

Сотрудничество с регистратором играет в процессе IPO важную роль: необходимо заранее «сверять с ним карты» для детализации «дорожной карты». Без тщательной подготовки и соблюдения сроков многие шаги — от приобретения публичного статуса до начала размещения бумаг — могут дорого обойтись с точки зрения затраченного времени и усилий.

Опыт и инструменты, которыми мы располагаем, позволяют решать клиентские задачи по сопровождению сложных сделок на рынке капиталов, любых эмиссионных действий с ценными бумагами и их размещению всеми способами, предусмотренными стандартами эмиссии (в том числе при реорганизации),

приобретению публичного статуса, изменению прав и т. д. Мы сопровождаем проекты с оплатой акций имуществом, размещением их во исполнение договора конвертируемого займа, проекты по выпуску привилегированных акций с нестандартными правами и с преимуществом в очередности получения дивидендов, по выпуску облигаций с индивидуальными настройками условий размещения.

Растет популярность услуги по обеспечению исполнения обязательств сторон в сделках с акциями регистратором в роли эскроу-агента: по итогам 2023 года заключено более 70 договоров эскроу, общая сумма обеспеченных обязательств составила более 6 млрд руб. Гибкость и эффективность эскроу позволяют применять его для исполнения сделок на условиях «поставка против платежа», защиты и управления активами, исполнения опционов и возврата временно переданных акций.

Сочетание разнообразного инструментария, который предоставляет российская юрисдикция, и более чем 30-летнего консалтингового и регистраторского опыта и знаний позволяет уверенно говорить, что для нас нет нерешаемых задач клиентов в рамках правового поля.

Тщеславие в других, но не в себе

— правила игры —

«Б» разбирался, какую роль для продвижения на российском рынке юридические фирмы сейчас отдают маркетингу и что нового в этой области появилось в 2022–2023 годах. Участники рынка рассказали о своем понимании места юридического маркетинга в общем знаменателе успешности фирмы, о важности построения личного бренда и о том, считать тщеславие юристов недостатком или достоинством.

Нужен ли маркетинг

Важность юридического маркетинга можно переоценить, но все же чаще его склонны недооценивать, считают опрошенные «Б» участники рынка. «Юридический бизнес — это прежде всего бизнес, как и любой другой, и без маркетингового продвижения юридическим фирмам сейчас сложно выжить в условиях жесточайшей конкуренции», — подчеркивает управляющий партнер LEVEL Legal Services Леонид Эрвиз. «Например, с помощью маркетинга у нас получилось сформировать на юридическом рынке целую новую категорию юрфирм — ньольфов (от англ. «new law firm» — NLF), которые заняли свою нишу вместо ушедших из России ильфов (от англ. «international law firm» — ILF), — приводит пример господин Эрвиз. — Этот маркетинговый ход позволяет продвигать целый ряд компаний со схожими характеристиками.

По его словам, «маркетинг в юрфирме строится на симбиозе партнеров и маркетологов, и если симбиоз удался, то фирма с высокой долей вероятности станет успешной». При этом, продолжает господин Эрвиз, они рассматривают «департамент развития бизнеса как бизнес-единицу наравне с другими практиками фирмы», каждой из которых нужна разная маркетинговая поддержка: «Для нас задачей маркетинга является не только правильная расстановка акцентов, но и полноценное бизнес-сопровождение наших юридических и отраслевых практик».

Татьяна Каменская считает, что «значимость отдела маркетинга в бизнесе юрфирмы нельзя оценить универсально, то есть безотносительно специфики построения и ведения бизнеса каждой компании». Роль и значение маркетинга, по ее словам, зависит от ряда факторов: во-первых, от продукта, который предоставляет юридическая компания. «Если речь идет о типовой услуге (в частности, регистрации юрлиц, заполнении декларации) или о роли маркетолога в бизнесе», — объясняет госпожа Каменская. Во-вторых, значение имеют и функции, переданные и порученные маркетинговому отделу: они могут быть

как ограничены работой над юридическим рейтингом и рекламой, так и расширены до уровня, когда маркетолог лично представляет и продвигает фирму в релевантных формах и областях, рассуждает она.

Наконец, третий важный фактор — то, насколько трепетно юридическая компания работает над своим внешним и внутренним брендом и как тщательно подбирает сотрудников на роль маркетологов. «Чем выше значимость роли маркетинга в бизнесе фирмы, тем, соответственно, выше требования к кандидатам при одновременном усилении ожиданий от работы специалиста», — отмечает госпожа Каменская.

Конкретные суммы, выделяемые на маркетинговое продвижение, юрфирмы не раскрывают, но их доля в общем бюджете довольно существенна. «Ежегодно мы выделяем на маркетинг примерно 17% от ежегодного бюджета на компанию», — говорит Татьяна Каменская, отмечая «ощутимую пользу» от него для бизнеса. «Благодаря маркетинговой активности компания становится заметнее на рынке и становится легче выстраивать общение с потенциальными клиентами», — добавляет она.

«Мы не рассчитываем маркетинговый бюджет исходя из процентного соотношения к прибыли», — делится своим видением Леонид Эрвиз. — У каждой услуги есть своя реальная цена, при этом «стрелять из пушки по воробьям» не стоит». По его словам, LEVEL Legal Services каждый год «за-

кладывает примерно одинаковый маркетинговый бюджет, который позволяет закрывать определенные стратегические задачи».

Польза и вред тщеславия

Развитию юридического маркетинга немало способствует такая присущая многим юристам черта, как тщеславие — впрочем, признавать ее наличие готовы не все. Юристы просто «хотят быть признанными, чтобы их работа была замечена», объясняет CEO, партнер корпоративной практики Stonebridge Legal Дмитрий Позин: «Так, строитель всегда может показать здание, которое построил, журналист — опубликованную статью, а юрист — что? Многоотраженный договор, который никто, кроме другого юриста, и читать не захочет? Наверное, здесь и рождается желание юристов быть признанными».

Управляющий партнер московского офиса Better Chance Александр Аничкин полагает, что мнение о тщеславии юристов связано с «характером их присутствия в общественной дискуссии», так как они дают комментарии от своего лица. Кроме того, рассуждает господин Аничкин, «зачастую многие юристы на публичке стараются соответствовать классическому образу юриста в общественном сознании, одеваясь в строгие деловые костюмы, что подчеркивает некую «элитарность» профессии».

«Конечно, юристы тщеславны», — признает партнер консалтинговой группы РКТ Иван Гулин, уточняя, что

он не придает этому слову негативного оттенка. «Юристами движет жажда судебной победы, жажда открытия новых граней правоприменения, создания новой практики. Если это можно назвать тщеславием, то да, юристы такие», — уточняет господин Гулин. По его словам, главное — не забывать об интересах клиентов: «Часто клиенту выгоднее скромный результат на переговорах или в суде первой инстанции, а не великая победа в Верховном суде РФ, которая случится через пару лет».

На тему тщеславия российским юристам даже устроили опрос. Екатерина Мишина, юрист практики семейного и наследственного права бюро адвокатов «Де-юре» (она и стало инициатором исследования), уточнила, что в опросе приняли участие 93 респондента, возраст большинства из которых варьируется от 26 до 35 лет, «женщин немногим больше, чем мужчин», и половина опрошенных работает в консалтинге. Итоги показали, что 57% опрошиваемых не считают себя тщеславными в профессиональной сфере, однако 60% полагают тщеславными других юристов, а 58% ответили, что юрист и в целом не должен быть тщеславным, рассказала госпожа Мишина. «При этом респонденты всех групп видели больше тщеславия в других, чем в себе», — добавила она.

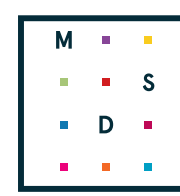
Также 80% ответивших считают, что «юристу необходимо создание личного бренда», а 61% уже работают над этим. Мужчины чаще, чем жен-

щины, называют себя тщеславными (50% против 38%) — большинство считающих себя таковыми юристов работают в сфере консалтинга, а вот преподаватели и госслужащие заняты в рейтинге нижние, самые скромные строчки.

Респонденты видят в тщеславии как достоинство, так и недостатки, отмечая, в частности, что оно «способствует общению профессионального сообщества и созданию внутри него закрытых привилегированных групп юристов». «По моему мнению, тщеславие может способствовать развитию правовой системы в том случае, когда подталкивает юристов к получению новых знаний и успешному выполнению рабочих задач. Однако оно может и затуманить взгляд, скрыв достоинства оппонентов в переговорах или судебном споре», — говорит Екатерина Мишина. Александр Аничкин обращает внимание на многочисленную когорту успешных юристов, «публичность которых минимальна и они прекрасно себя чувствуют без широкого общественного признания». Сам он не считает тщеславие неотъемлемой чертой характера юристов и скорее видит в людях этой профессии «амбициозность, без которой нельзя достичь успеха ни в одной профессии»: «Важно, чтобы эта амбициозность всегда оставалась здоровой, и не перерастала в болезненный эгоизм, который может стать разрушительным фактором и для личности, и для бизнеса».

Анна Занина

Review



Moscow Digital School

Неизведанная цифра

Привычное представление людей о творчестве, саморазвитии, работе и повседневной жизни стремительно меняется под воздействием цифровизации и быстрого развития технологий в области искусственного интеллекта. Этот неожиданный прогресс влияет и на юридическую профессию, которая активно адаптируется к вызовам нового технологического мира, превращаясь в цифровую юриспруденцию со своими правилами. Управляющий партнер юридической компании ЭБР, сооснователь образовательной платформы в области цифрового и бизнес-права Moscow Digital School (входит в Ultimate Education) **Александр Журавлев** — о том, в чем ценность цифрового права и кому оно важно.



совместно с рекрутинговым порталом hh.ru, недостаток цифровых юристов ощущается также в финансовом, корпоративном и государственном секторах.

Дипфейки уже в суде

В повседневной практике ЮК ЭБР сопровождает технологические бизнесы из сфер телекоммуникации, разработки разного программного обеспечения и видеоигр (GameDev), электронной коммерции, финансов и других областей. И мы все чаще видим, как цифровое право в запросах клиентов пересекается с «классическими» отрасля-

ми права. К недавним примерам можно отнести проведенное нами исследование подлинности цифровых доказательств в контексте выпуска NFT, заключение кредитного договора под залог криптовалюты, спор о применении опенсорса в продукте клиента и структурирование IT-компаний для получения льгот и защиты IP.

Другой пример — судебный спор между двумя российскими компаниями по делу об использовании образа актера Киану Ривза, частично созданного с применением AI. Правообладатель ролика успешно взыскал компенсацию за нарушение авторского права, но дело передано на апелляционное рассмотрение в Девятый арбитражный апелляционный суд. Спор примечателен тем, что обычное дело об охране интеллектуальных прав приобретает новые аспекты: стороны и суд обсуждают влияние нейросетей на создание контента и задаются вопросом о правовом значении таких технологий.

Таким образом, эта область права бросает вызовы юристам: от выбора зон для испытания беспилотного транспорта до анализа патентоспособности новых технологий, от общих вопросов электронной коммерции до сделок с криптовалютой — этот список можно продолжать бесконечно. И как же юристам адаптироваться к вызовам развивающегося мира?

Непрерывное обучение

Идти в ногу с цифровизацией юристам поможет стремление к постоянному обучению и внутреннему росту, то есть действовать по

концепции lifelong learning. Специалисту по цифровому праву не обязательно посвящать получению или обновлению академических знаний все свое время — он может сфокусироваться на специализированных онлайн-курсах — например, мы в Moscow Digital School с 2019 года реализуем образовательные программы по IT-юриспруденции, блокчейну, защите данных и ряду других направлений. Преподаватели — эксперты индустрии. За это время школа уже обучила и выпустила на рынок больше 7 тыс. юристов. Кроме того, юрист должен иметь знания и в технической сфере, чтобы понимать предмет сопровождения и общаться с IT-специалистами и бизнесом на одном языке. Облегчить понимание технических аспектов помогут бесплатные онлайн-лекции по темам кибербезопасности, информатики и принципов работы AI от Гарвардского университета, Массачусетского технологического института и прочих известных на весь мир технических вузов.

Сегодняшние требования к молодым специалистам в области цифрового права требуют от юристов умения комплексно подходить к профессии. Смотреть на проблему лишь с одного угла, например с точки зрения правовых вопросов, не понимая при этом основ работы технологий, становится недостаточно. Но и традиционные аспекты профессии — сильное академическое образование, умение понимать запросы клиентов и разговаривать на одном языке, правильно квалифицировать правовые отношения, видеть суть проблемы — всегда останутся важными в новом цифровом мире.

— тенденции —

Везде и нигде

Определение цифрового, или информационного, права пока еще не сформулировано однозначно, но сегодня под ним скорее понимают сегмент законодательства и совокупность правовых норм, нежели отдельную отрасль. Иными словами, цифровое право — это сложная совокупность норм, охватывающих электронную коммерцию, интеллектуальную собственность, оборот данных и информации и прочие связанные с технологиями аспекты. Следует отметить, что в России уже признана необходимость этого направления, объединяющая знания в области пра-

ва и технологий — к примеру, для цифровых юристов есть специальные магистратуры, проводится ежегодная премия «Цифровой юрист года» и формируются рейтинги юристов в сфере цифровой экономики.

Не существует и единого источника «цифровых» законов, поскольку регуляторные нормы равномерно разбросаны по законодательству. Умение ориентироваться в этом многообразии становится сегодня ключевым юридическим навыком, востребованным в разных отраслях — так, с начала года спрос на юристов по персональным данным вырос вдвое, особенно в IT-отрасли. Согласно данным исследования Moscow Digital School о состоянии юридического рынка, проведенного

Юридический бизнес

ГЧП ищет друзей

— отрасль —

Инфраструктура была и остается одним из ключевых драйверов развития страны. Партнер и руководитель практики инфраструктуры и ГЧП Nextons ВЛАДИМИР КИЛИНКАРОВ — о том, какие меры способны повысить интерес бизнеса и государства к механизму государственно-частного партнерства.

Рынок инфраструктуры в России в последние несколько лет взял курс на системное и взвешиваемое, но пока еще осторожное развитие. В социальной сфере, в сфере транспорта и ЖКХ запускаются новые проекты, а на очереди, судя по актуальным новостям, — развитие промышленной и космической инфраструктуры. К таким традиционным механизмам реализации проектов, как госзаказ, частные инвестиции, концессии и соглашения о ГЧП, добавились механизмы комплексного развития территорий и соглашения о защите и поощрении капиталовложений. Определенный эффект возымели и бюджетные кредиты, которые регионы используют для создания и обновления региональной и муниципальной инфраструктуры.

С точки зрения инвесторов темпы развития страны можно было бы охарактеризовать словами «медленно, но верно», при этом с их стороны есть явный запрос на ускорение. Известный принцип «семь раз отмерь, один раз отрежь» в инфраструктурной области неуместен. С каждым годом частные и публичные инвестиции в инфраструктуру должны играть все более весомую роль в развитии регионов и отраслей экономики, и хотелось бы, чтобы государство создавало для этого максимально благоприятные условия. Ведь инфраструктурные проекты порождают в отечественной экономике мультипликативный эффект: увеличение инвестиций в инфраструктуру



страны на 10% обеспечивает прирост ВВП в среднем на уровне 1% и выше.

В ближайшие годы правительство планирует постепенно увеличивать объем средств, выделяемых на реализацию инфраструктурных проектов в разных секторах экономики. Особенно это касается мегапроектов в транспортной сфере: строительства высокоскоростных железнодорожных магистралей, развития БАМа, создания международного транспортного коридора Север—Юг, развития морских и речных портов, строительства обходов городов и новых региональных, межрегиональных и федеральных автодорог — бюджетные вливания в эти направления в ближайшую пятилетку будут исчисляться триллионами рублей.

Ключевым препятствием на пути развития экономики в целом и инфраструктуры в частности являются бюджетные расходы: за последние пару лет они значительно возросли и не позволяют государству свободно финансировать все интересующие его проекты. И механизм государственно-частного партнерства, как наиболее гибкий, универсальный, защищенный и апробированный способ привлечения частных инвестиций в развитие публичной инфраструктуры, может переломить ситуацию в позитивную сторону.

Именно ГЧП позволяет реализовывать проекты там, где, с одной стороны, не хватает бюджетных инвестиций, а с другой — частных денег и гарантий их защиты. По сути, ГЧП — это тихая гавань для инфраструктурного инвестора, защищающая его от растущих макроэкономических, коммерческих и политических рисков. Кроме того, концессии позволяют оставить построенный или реконструированный объект в собственности государства с одновременным привлечением от 2 до 4 руб. частных инвестиций на 1 руб. вложенный от государства, что в нынешние времена может стать правительству большим подспорьем.

Отличие от государственных резервов, находящихся в последнее время под беспрецедентным давлением, в банках и на счетах частных инвесторов скопился значительный объем ликвидности, который можно было бы пустить на развитие экономики через механизмы ГЧП и размещения облигаций для финансирования таких проектов. Кроме того, к внутринациональным инвестициям российский бизнес стимулирует и санкционная политика западных стран.

Но есть и сдерживающие факторы, в частности высокая ключевая ставка, которая значительно увеличила стоимость финансирования, привлекаемого в капиталоемкие инфраструктурные проекты. Механизмы льготного

финансирования и государственной поддержки (включая ДОМ.РФ и ВЭБ.РФ) заинтересовали широкий круг инвесторов и вышли на первый план, при этом подготовка тех проектов, которые не могут претендовать на льготное финансирование, сильно затормозилась. Как следствие, инвесторы вынуждены искать иные источники средств, реструктурировать финансирование уже запущенных проектов и привлекать внешних инвесторов из числа структур тех же государственных банков.

Логично предположить, что после понижения ключевой ставки ГЧП и концессии, в том числе в связке с льготным финансированием, начнут заслуженно набирать популярность как среди бизнеса (которому интересно инвестировать в капиталоемкие и социально значимые проекты с высокой защитой инвестиций со стороны государства), так и среди руководства федеральных и региональных органов исполнительной власти (для которых частные инвестиции в проекты, жизненно важные для экономики и общества «здесь и сейчас», могут значительно повысить эффективность бюджетных вложений и позволить перераспределить бюджетные средства на проекты с более низким инвестиционным потенциалом).

Несмотря на то что такой подход кажется очевидным, ГЧП пока не нашло в России должного отклика, особенно у публичной стороны. Популярности механизма во многом мешает не только настроенность, которую органы власти проявляют по отношению к частным операторам, приходящим на смену государственным, но и отсутствие должного стимула у бизнеса, нацеленного на высокомаржинальные проекты и в меньшей степени сконцентрированного на публичной инфраструктуре. Для исправления ситуации ГЧП следовало бы сделать частью государственной политики развития, которая предполагает конкретные шаги со сто-

роны правительства и федеральных министерств. Позитивные примеры — строительство кампусов и «Дальневосточная концессия» — уже есть, и лучшие из них можно было бы масштабировать. Серьезным подспорьем в этом может стать механизм финансирования из федерального бюджета расходов на подготовку проекта: темпы подготовки проектов в регионах и муниципалитетах можно разогнать за счет сравнительно небольших инвестиций. Ведь известно, что в случае качественно подготовленных ГЧП-проектов спрос в нашей стране значительно превышает предложение на протяжении примерно десятилетия.

Бизнес и органы власти недостаточно осведомлены насчет механизмов подготовки и реализации ГЧП-проектов. Полезными здесь могут оказаться образовательные мероприятия с привлечением предпринимательского и экспертного сообщества, исполнительных органов власти, регулятора и правоприменителей. Между публичной стороной, рынком и экспертным сообществом нужен открытый диалог, и почва для него уже есть: в стране сформирован вполне цивилизованный рынок ГЧП, уважающий интересы как частной, так и публичной стороны. Не последнюю роль в этом сыграли те же ВЭБ и ДОМ.РФ, выступившие центрами компетенций и поддержавшие ряд важных законопроектных инициатив.

Наконец, нельзя не отметить отдельные шаги, предпринятые правительством для повышения качества правового регулирования в сфере ГЧП, но для повышения темпов инфраструктурного строительства их по-прежнему недостаточно. Универсальный и заслуживший доверия инвесторов механизм ГЧП следует точно доработать вместо того, чтобы создавать новые инструменты, для развития и продвижения которых потребуются годы.

Без программ виноватые

— практика —

Масштабные санкционные запреты и громкие уходы иностранных правообладателей с российского рынка привели к судебным спорам в отношении самых разных результатов интеллектуальной деятельности. Среди особенно интересных и неоднозначных — споры в отношении иностранного ПО. После того как Россию покинули SAP, Oracle, Cisco и другие ключевые вендоры, годами продававшие отечественным пользователям свое ПО, их уход повлек иски как от самих поставщиков, так и от лицензиатов о расторжении лицензионных договоров и взыскании убытков. За два года судебного рассмотрения таких споров по некоторым категориям дел, казалось бы, начала формироваться единая практика, но адвокат Forward Legal ЛЮДМИЛА ЛУКЬЯНОВА считает, что время для подведения итогов еще не пришло.

Не предвидел — судись

Первая волна споров в отношении иностранного ПО отличалась тем, что лицензиаты полагали невозможным продолжать договорные отношения и оплачивать лицензионные платежи в связи с существенным изменением обстоятельств в виде санкций. Лицензиаты убеждали суд, что санкции запре-

щают ушедшим вендорам исполнять договоры и вести деятельность на территории РФ, что делает исполнение лицензионных договоров невозможным. Несмотря на то что по другим категориям дел (например, в подрядных спорах) суды часто защищали эту позицию, в отношении иностранного ПО они поменяли угол зрения.

Свою позицию суды мотивировали тем, что санкции сами по себе не являются существенным изменением обстоятельств, которое нельзя было бы предусмотреть при покупке иностранного ПО (дела №А60-36813/2023, №А40-271327/2022). Встречались и более категоричные решения (дела №А74-8532/2022, №А60-18476/2022, №А71-7452/2023): в них суды отмечали, что санкции при заключении договоров не просто можно, а нужно было предусматривать и в подобных делах мотивировали решения в пользу иностранных компаний тем, что антироссийские санкции не являются чем-то экстраординарным, поскольку впервые были введены еще в 2014 году. Однако в 2022 году санкции ужесточились, а их воздействие усилилось «из-за высокой зависимости российского бизнеса от импорта». В ответ на это суды указывали, что государство разрабатывает и принимает разнообразные меры поддержки предпринимательства, достаточные, чтобы смягчить санкционные последствия — иными словами, говорили о том, что заклю-

чение лицензионных договоров было сознательным риском российских лицензиатов.

В отдельных спорах (дело №А40-133402/2022), лицензиаты занимали более активную позицию и не ограничивались только ссылками на санкции. Своё право на прекращение договора и требование о возврате лицензионных платежей они доказывали тем, что уход поставщика привел к невозможности использовать ПО, которое перестало обновляться и поддерживаться. В таких делах акцент в правовой позиции лицензиата смещался на невозможность использовать ПО, которое они приобретали по договору в соответствии с его назначением. Ни одно из таких дел не получило итоговой судебной оценки, поскольку все они были завершены мировым соглашением. Но сам подход лицензиатов выглядит закономерным и логичным, ведь без надлежащей лицензионной поддержки ПО не может выполнять те задачи, для решения которых приобреталось, и при вынесении решений суды не критиковали такой подход до утверждения мировых соглашений.

Изменение вектора

С началом года в подходах судов намечались изменения. Так, в делах №А40-140041/2022 и №40-210136/2022 по спорам в отношении ПО SAP, в которых на первом круге рассмотрения суды поддержали поставщиков, кас-

сация направила споры на новое рассмотрение с важными для практики указаниями. Кассация отметила, что нижестоящим судам надлежит дать оценку доводу о невозможности использования ПО в течение срока договора без технической поддержки и обновлений от иностранного поставщика. Такой подход кассации говорит о том, что лицензиаты необходимо сосредоточиться на доказывании имеющихся технических проблем с ПО из-за ухода поставщика и невозможности его использования.

Легко не будет

Несмотря на остроту проблемы с иностранным ПО, сложившуюся в отношении него практику масштабной не назовешь. Многие пользователи, выбирая между судом с непонятными перспективами и сохранением права использовать пусть и плохо работающее ПО, предпочитали последний вариант, поскольку в суде они должны были подтвердить удаление ПО, от которого отказывались (№А40-133402/2022). Некоторым лицензиатам удавалось договориться во внесудебном порядке.

Велика вероятность, что в краткосрочной перспективе концентрация споров в отношении иностранного ПО увеличится в связи с банкротством российских «дочек» иностранных вендоров будет носить комплексный характер. К примеру, в отношении

Oracle уже введена процедура конкурсного производства, а размер требований кредиторов приближается к 1 млрд руб. Это означает, что многие платежи, которые компания совершила в предбанкротный период, в том числе в рамках расчетов с лицензиатами, будут оспариваться.

Что касается фирм, все еще держащихся на плаву, в их отношении может возрасти число исков о взыскании убытков от тех компаний, что воздерживались от судов при первой волне споров, но сейчас перешли на другое ПО и могут оцифровать негативный результат ухода поставщика безболезненно для своих бизнес-процессов.

Пожокие тенденции можно предсказать и в отношении других IP-сфер, в которых задействованы иностранные правообладатели. Товарные знаки, патенты, принудительные лицензии — такие споры тоже начинают понемногу накаливаться в российских судах. Причины здесь те же, что и в спорах относительно иностранного ПО: в результате ужесточения санкций иностранные правообладатели оставляют или продают бизнес российским партнерам, и этот процесс не обходится без конфликтов. При этом практика, сложившаяся в отношении ПО, показывает, что для защиты прав российских лицензиатов судам недостаточно одних лишь санкций и к выбору суда и самому судебному процессу стоит очень тщательно подготовиться.

Review

Добро пожаловать, или вдовам вход воспрещен

Организационно-правовая форма ведения бизнеса в виде ООО широко распространена в России, но учредительные документы этих обществ регулируют не все возможные вопросы: жизнь бизнесменов конечна, а уставы, как правило, ничего не говорят о том, наделяются ли пережившие супруги, получившие часть доли в обществе в порядке выдела супружеской доли, корпоративными правами в автоматическом порядке. Партнер адвокатского бюро «Бартолиус» **Тахмина Арапова** полагает, что недосказанности и неопределенности формулировок порождают конфликты, которых можно было бы избежать, проявив участники больше внимания к текстам уставов при их составлении. Верховный суд, рассматривая дела по таким спорам, ясности пока не внес.

— практика —

За относительно короткое время Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда РФ рассмотрела два похожих спора о правах переживших супругов на принадлежавшие умершему супругу доли в ООО. По одному из дел адвокатское бюро «Бартолиус» представляло интересы вдовы на стадии Верховного суда, по второму — на стадии окружной кассации и знакомо с обстоятельствами споров.

Первое дело касалось попытки вхождения в общество, которое занималось оказанием юридических услуг, и в итоге скорее как эмоциональный эпизод в споре жены с бывшей партнершей мужа по юридической фирме. Второй кейс, напротив, представлял собой важнейший фронт в крупномасштабной битве детей скончавшегося предпринимателя от предыдущих бра-

ков и его молодой жены за актив в виде нефтяной компании, обладающей множеством лицензий на нефтедобычу в Приволжье.

Несмотря на разность ставок, правовая проблема здесь одинакова: уставы обоих обществ ничего не говорили о том, приобретают ли пережившие супруги, получившие часть доли в обществе в порядке выдела супружеской доли, корпоративные права. Дело в том, что общества с ограниченной ответственностью обладают определенной спецификой: закрытость этой формы корпорации предполагает, что между партнерами есть тесные и доверительные отношения, исключающие возможность навязывания партнерства. Поэтому право на долю в ООО как бы распадается на две половины: собственное право «на долю», подразумевающее возможность получить ее финансовый эквивалент, и право «из доли», включающее право на участие



в управлении фирмой и получение дивидендов. Как правило, в уставе участники оговаривают порядок, согласно которому они допускают в общество новых участников: такой вход может быть свободным (к примеру, участник может продать долю какому угодно лицу, и другие партнеры без лишних вопросов примут нового компаньона в свои ряды), либо, наоборот, появление в обществе нового участника потребует предварительного согласования его кандидатуры уже имеющимися партнерами. Соблюдение согласованного в уставе порядка необходимо для получения права «из доли».

В рамках двух указанных дел спор происходил именно вокруг второго аспекта: получает ли пережившая супруга возможность войти в состав участников общества и начать реализовывать корпоративные права, управлять обществом и фактически вести бизнес вместо ушедшего супруга, став партнером для тех, кто до этого делал бизнес с ее мужем. Ни в одном, ни в другом вопросе о пережив-

ших супругах и их правах «из доли» не было сказано ничего. Вопрос между тем не праздный и весьма значимый, особенно в тех случаях, когда умирает мажоритарный участник и перешедшая к вдове супружеская доля, то есть половина от всей доли участия мужа как часть совместно нажитого имущества, вкупе с долей, которую супруга получает в порядке наследования, делает ее участником с довольно крупной долей или мажоритарием.

Корень проблемы в том, что, будучи людьми неординарными, увлеченными повышением капитала, производительности или благотворительными целями, предприниматели зачастую совершенно забывают побеспокоиться о том, что же предусмотрено в уставе их детища, юридической оболочки их актива. Обычно устав готовится в момент создания общества и в нем регулируют все, что угодно, кроме последствий таких в общем-то очевидных явлений, как брак и уход из жизни. Далее бизнес развивается, возможно, даже переживает корпоративный разлад, а устав продолжает хранить молчание по вопросу прав на долю переживших супругов. Как говорилось у классика: «Да, человек смертен, но это было бы еще полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен, вот в чем фокус!»

И когда гром все-таки прогремел, между бывшими партнерами, наследниками и овдовевшей половиной брачного союза разгораются баталии.

Юридические пики летят то в сторону правовой квалификации выдела супружеской доли в качестве сделки — а значит, получение прав вдовой нужно приравнять к обычному договору, то в сторону наследования, ведь супруги входят в ближайший круг почившего участника общества и по закону относятся к числу наследников первой очереди, а значит, переход прав схож с порядком

наследования. Почему именно эти две формы — сделки и наследование — приобретают значение? Лишь потому, что наши уставы вслед за законом с горем пополам обговаривают два этих основания для перехода прав. В зависимости от того, требует ли устав согласия иных участников на вхождение в общество новых членов, приобретших долю по сделке или в порядке наследования, стороны начинают выстраивать аргументацию на тему «к чему ближе и на что больше похоже получение доли участником». А судьям приходится выбирать между двумя вариантами: либо признать, что вступление в общество произошло по договору, либо признать, что это произошло по наследству.

Так, в первом деле нижестоящие суды посчитали, что для вхождения супруги в состав партнеров нужно применить пункт устава о сделках, который не требовал согласия на эту процедуру других участников. Верховный суд поправил коллег и фактически закрыл перед супругой дверь, сочтя ее похожей на наследницу, коим устав строго запрещал входить в общество без согласия других партнеров, которые (а точнее, которая) как раз были против. Во втором деле устав был написан противоположным образом, и суды заблокировали вход пережившей супруге по той причине, что для получения доли участия на основании сделки требовалось согласие других участников общества, а они возражали (бывший финансовый директор и дети от предыдущих браков не приветствовали появление в фирме молодой вдовы). Верховный суд, хоть и не без препон в ходе процесса, снова признал схожесть супружеской доли с наследством.

К разрешению двух этих дел высшая инстанция подошла по-разному: если в первом деле применили простую аналогию, то во втором

суд указал, что ограничение на вхождение в состав участников для переживших супругов должно иметь явно выраженный, а не подразумеваемый характер. Однако устав, фигурировавший в первом деле, явно выраженного ограничения также не содержал, что не помешало Верховному суду не допустить вдову в ООО. Подобная противоречивость должна показать участникам рынка, сколь безрассудно оставлять на откуп судам вопрос о последствиях, ожидающих бизнес после смерти партнеров. Трактовок уставов, которые откровенно немцы по столь важному вопросу, крутятся вокруг пунктов, не предназначенных для супругов, и каким будет судебное толкование этих пунктов в каждом конкретном случае, остается только гадать.

Если бы Верховный суд вместо выявления аналогий недвусмысленно указал на то, что права переживших супругов должны прямо регулироваться уставами, а отсутствие регулирования служит показателем отсутствия ограничений, это дало бы бизнесу четкий сигнал, что в основе корпоративных отношений лежит свобода воли и суды ее уважают — а помимо уважения, еще и не станут вмешиваться в посмертные раздели компаний посредством неподобающих трактовок, не имеющих никакого отношения к спорным ситуациям положений уставов. Хотелось бы надеяться, что бизнесмены смогут сами заранее определять судьбу корпорации и проявлять тем самым ответственное отношение к своим близким, партнерам и предприятиям, на которых трудятся порой многие десятки и сотни работников и от нормальной деятельности которых зачастую зависят целые города и регионы, еще при жизни заботясь о том, в каком правовом положении они их оставят.

Юридический бизнес

Бизнес-партнеры будущего

— мнение —

Сегодня российская экономика проходит новый этап трансформации, и на этом фоне повышается деловая активность крупного бизнеса. Сформировавшаяся тенденция способствует росту спроса на юридическое сопровождение комплексных проектов и сделок. О новых требованиях бизнеса к юристам, технологической революции и современных правилах игры в юриспруденции рассказала **Оксана Балаян**, основатель и управляющий партнер консалтинговой фирмы **BALAYAN GROUP**.



PHOTO: BALAYAN GROUP

Последние два года запомнились нам крупными M&A-сделками, связанными с уходом из России иностранных игроков. По данным «Ъ», объем слияний и поглощений только в 2023 году составил \$50,6 млрд, что стало новым рекордом в России. Однако уже с конца прошлого года ситуация начала меняться: сейчас все больше растет спрос на юридическое сопровождение в условиях санкционного давления, сопровождение структурирования бизнеса в России и за рубежом, первичного и вторичного публичных размещений (IPO и SPO), сделок в рамках внешнеэкономической деятельности компаний, создания совместных предприятий и стратегических партнерств.

Вместе с изменениями бизнес-ландшафта меняются и требования к юристам. Становится очевидно, что внутреннее юридическое службы со временем превратятся из защитников бизнеса в движущую силу стратегического развития компаний. Сегодня многие мои знакомые in-house юристы переходят на позиции CEO, входят в состав советов директоров, и, опираясь на их компетенции, бизнес будет все больше ждать от специалистов рекомендаций по снижению затрат и рисков, а также шагов для увеличения доходов.

Согласно исследованию международных консультантов из KPMG, к 2025 году юридические службы превратятся в партнеров бизнеса, предлагающих стратегические решения, направленные на развитие бизнеса.

Изменение роли внутренних служб приводит и к трансформации рынка юридических услуг. Все чаще корпоративные юридические департаменты обращаются за юридическими услугами к разным поставщикам — необязательно самым крупным,

но обязательно наиболее компетентным. Такая тенденция связана с возможностью получить доступ к сильной экспертизе и опыту в отдельных направлениях. Этот тренд пришел к нам с международного рынка: по данным известного информационного агентства Thomson Reuters, растущие и butikовые юридические фирмы по результатам прошлого года увеличили спрос на свои услуги в среднем на 2,4%, обогнав крупных конкурентов.

Спрос на стандартные юридические консультации сменился потребностью в более широком наборе услуг, среди которых консультирование по вопросам рисков, внедрения технологий и защиты интеллектуальной собственности, трансформации операционной модели и так далее. Бизнесу необходим не аналог внутреннего юридического департамента, а дополнительная экспертиза, которую долго и дорого наращивать внутри. Помимо этого, от внешних команд ожидается бизнес-ориентированный подход, направленный на разработку уникальных и нестандартных решений задач компаний.

С подобными требованиями отлично справляются высококвалифицированные команды, обладающие многолетним международным опытом, а также компетенциями в области сопровождения комплексных кроссфункциональных проектов. Эти команды формируют на рынке юриспруденции так называемую высшую лигу, состоящую из лучших юристов, которые помогают бизнесу сопровождать феноменальные сделки и приводить компании к успеху.

Безусловно, стоимость данных команд на порядок выше среднерыночных. Однако это обусловлено высочайшими стандартами качества, международным опытом, клиентоори-

ентированностью и готовностью предложить бизнесу нестандартные решения. Поверьте, даже на IPO на Московской бирже компанию быстрее и успешнее выведет консультант, который знаком с мировым опытом и знает, какие инструменты и когда нужно применить, а иногда и пролоббировать новое законодательство, пока еще отсутствующее в России.

Например, в BALAYAN GROUP мы придерживаемся правила 5K: клиентоцентричность, качество, креативные решения бизнес-задач, конфиденциальность, команда. Так, в основе каждого нашего проекта стоит клиент. Все документы, каналы коммуникаций, инструменты работы ориентированы на конечного пользователя. Вы никогда не получите от BALAYAN GROUP длинный документ, пестрящий сложными юридическими терминами. На каждый наш шаг мы смотрим глазами клиента: насколько ему будет комфортно. Еще я учу свою талантливую команду не забывать про extra mile: важно не просто безупречно справиться с поставленной клиентом задачей, а понять, как эта задача позволяет достичь стратегических целей бизнеса. Необходимо думать на несколько шагов вперед, предвосхищая требования клиента.

Высокие стандарты нашей работы отражаются и на требованиях к каждому члену команды, ведь темп BALAYAN GROUP выдерживают далеко не все. Мы очень скрупулезно подходим к процессу найма и развития сотрудника внутри команды; в то же время мы активно поддерживаем молодые таланты и готовы инвестировать свои ресурсы в перспективных специалистов, которые хотят расти, вносить свой вклад в развитие профессии и фирмы. Например, во время BALAYAN GROUP Welcome Days (ежегодные дни открытых дверей для учащихся в вузах) у студентов есть возможность узнать, как работает одна из лучших юридических фирм в России, и попасть к нам на стажировку.

Наш подход к работе позволил нам за три года существования фирмы не только заслужить доверие лучших клиентов, но и занять первые места в крупнейших профессиональных рейтингах, в то время как у многих этот процесс занимает долгие годы.

Мой главный совет: не стоит ничего бояться, важно уверенно идти к своей цели. Я создала юридический консалтинг BALAYAN GROUP в 2021 году, пригласив в проект выпускников западных юрфирм и немного

опередив тренды. Тогда вокруг меня и моих клиентов были большие международные гиганты с сильными московскими офисами и крупными игроками российского юрибизнеса — и даже это не помешало мне сразу получить знаковые сделки в области M&A и рынков капитала. Во многом помогли опыт, безупречная репутация и мой личный бренд, а спустя полгода ситуация и вовсе изменилась кардинально: весной 2022 года многие конкуренты просто исчезли с уходом иностранцев. Даже те коллеги, которые несколько десятилетий мечтали о таком повороте событий, оказались не готовы действовать сразу. А мы прорвались вперед.

Сегодня с уходом крупных международных имен тем командам, которые решили продолжить работу в России, приходится отстраивать свой бренд с нуля. Появляются и совсем новые юридические фирмы. Я давно дружу с основателями и управляющими партнерами исконно российских юридических фирм, созданных без поддержки иностранцев, многому у них учусь, делюсь своим опытом управления и собственника глобального бизнеса, навыками нетворкинга в премиальном секторе корпоративного и предпринимательского мира. Я с восхищением слежу, как они в текущей ситуации растут, меняются и действительно уже играют в высшей лиге. «Powered by BALAYAN GROUP» — программа поддержки растущих московских и региональных юрфирм, которую мы запускаем в 2024 году, чтобы вывести на новый уровень еще больше качественных игроков. Я уверена, многих ждет успех, нужно только быть смелее, не бояться новых инструментов и подходов. Например, все с опасением восприняли появление AI и долго обсуждали, сможет ли искусственный интеллект вытеснить юристов. Сейчас, по мере того как юристы понимают, что искусственный интеллект не может имитировать их в совершенстве, страх исчезает.

Мне очень нравится то, с какой скоростью изменения приходят в нашу консервативную профессию. Мы в буквальном смысле переживаем технологическую революцию и формирование нового рынка консалтинговых услуг. Для юридических фирм в России сейчас открыты огромные возможности, остается только их грамотно использовать. Перемены — это всегда шаг к чему-то новому и инновационному. Давайте творить вместе!

Выходы по новым стандартам

— практика —

В начале 2022 года, после введения против РФ всеобъемлющих санкций и начала выхода иностранных инвесторов из российской экономики, подходы к подготовке и реализации сделок купли-продажи российского бизнеса значительно изменились. Партнер **Denuo** **Евгений Глухов** — о том, как новые тенденции могут сказаться на состоянии рынка.

До начала 2022 года сделки купли-продажи акций и долей участия в уставном капитале российских хозяйственных обществ готовились и реализовывались по общепринятому в мировой практике алгоритму. Среди прочего в него входили всеобъемлющая комплексная проверка приобретаемого актива и согласование документов по сделке, причем структура этих документов была почти всегда довольно сложна: она включала комплексные отлагательные условия, механизмы корректировки покупной цены, заверения об обстоятельствах, обязательства о компенсации имущественных потерь, положения об ограничении ответственности продавца и многое другое.

Что касается применимого права, то по опыту **Denuo** с 2017 года больше половины сделок купли-продажи в отношении российского бизнеса подчинялись российскому праву, и доля его использования с каждым годом росла. Иностранное право, главным образом английское, чаще использовалось в сделках с участием иностранных инвесторов и сделках, связанных с венчурными проектами.

Но с начала 2022 года стандарты сделок, в рамках которых иностранные инвесторы выходили из российских проектов, претерпели серьезные изменения. В частности, в качестве основного способа продажи чаще стали использоваться аукцион, а проверка продаваемого актива начала носить сугубо базовый характер. Также в отсутствие способов корректировки покупной цены, кроме механизма закрытого периметра (locked box), широко использование получила фиксированная покупная цена. Сильно сократились и перечень отлагательных условий: в этом качестве продавцы чаще всего готовы включать в договор купли-продажи исключительно получение различного рода регуляторных согласований в связи со сделкой.

Заверения об обстоятельствах продавца в отношении хозяйственной деятельности продаваемой компании либо полностью исчезли, либо наличествуют в незначительном объеме. Сузилась и ответственность продавца перед покупателем по договору купли-продажи, нередко ограничиваясь суммами значительно ниже покупной цены. Кроме того, часто снижаются и сроки привлечения продавца к ответственности в связи с дефектами продаваемой компании — со стандартных 3–4 лет они сократились до 6–12 месяцев. Продавцы также демонстрируют неготовность к долгим «позиционным» переговорам по согласованию сделочных документов. А если покупатель пытается настаивать на своих условиях, то это может обернуться для него продажей актива другому, менее требовательному претенденту. И, наконец, при уходе иностранных инвесторов с российского рынка расширилось использование иностранного права — чаще английского, но иногда немецкого и даже французского. По нашим наблюдениям, за последние два года больше половины сделок купли-продажи акций и долей участия в уставном капитале российских компаний, как и десять лет назад, были подчинены иностранному праву. Таким образом, основная часть сделок по выходу иностранных инвесторов из российского бизнеса отличалась упрощением и даже примитивизацией ряда условий.

Многие практикующие юристы опасаются, что этот процесс затронет и внутренние сделки в отношении российских активов. Пока мы не наблюдаем этой тенденции. Но можно ли с уверенностью сказать, что в связи с уходом иностранных инвесторов, международных юридических и финансовых консультантов российскому рынку сделок купли-продажи бизнеса определенно не грозит никакое упрощение? По нашему мнению, определенное упрощение структуры сделок и сделочной документации все-таки вероятно. Полагаем, это не произойдет сразу, но с течением времени (два-три года) в отсутствие давления со стороны западных стандартов и алгоритмов склонность многих российских бизнесменов к «коммерциализации» договорных процессов приведет не только к некоторому упрощению сделок купли-продажи акций и долей участия в уставном капитале российских хозяйственных обществ, но также в целом и к снижению роли юристов.