

ИССЛЕДОВАНИЕ/ «Российская газета» публикует результаты второго ежегодного Рейтинга юристов и их компаний Лучшие на практике

Александр Московкин

«Российская газета» публикует результаты второго Рейтинга юристов и их компаний. В мае этого года изданием было запущено масштабное исследование юридического рынка страны.

Успех первого рейтинга, вышедшего в декабре 2023 года, показал: начинание правильное, своевременное и необходимое. Более того, именно после успеха этого исследования мы укрепились в мысли, что отныне оно должно стать ежегодным.

В текущем году мы не стали (и не планируем в дальнейшем) менять сложившийся подход к формированию рейтинга. Рейтинги именной, и в него попадают только те юристы, которые заполнили заявку в свободной форме, соблюдая принцип «один человек в рамках одной практики — одна анкета». Мы не пошли по обычному пути российских и зарубежных рейтингов, когда информация подается в рамках предложенной исследователями анкеты. Логика такова: кто лучше всех должен знать, что рассказать аналитикам? Сами юристы. Более того, умение структурировать свои достижения, правильно выделять главное и оформлять документы (и со стилистической, и с дизайнерской точки зрения) — базовое профессиональное качество любого специалиста по праву. И мы обратили на это пристальное внимание.

Практика показала, что такой подход при всей его кажущейся простоте — не так уж и прост. Нет же никаких ограничений, можно писать все, что хочешь! — стал нетривиальной задачей для некоторых представителей юридического сообщества. Мы получили и эссе, и стихи, и подборки граммот (даже школьных!), и видеопослания. Ничего плохого в этом, конечно же, нет, однако право — вещь консервативная, и, если специалист терзает сомнения, в какой форме рассказать о своих достижениях, самое лучшее решение — пойти по пути подробного описания проектов по практике, в которую он решил подать заявку.

Почему рейтинг «Российской газеты» именной? Мы пребываем в убеждении, что юриспруденция — дело личное. Проекты делают конкретные специалисты, которые могут менять место работы, переходя из фирмы в фирму, от чего, однако, их квалификация и репутация не снижаются. Разумеется, нельзя сказать, что место работы не имеет никакого значения: то, в какой фирме и на какой должности работает конкретный специалист (мы фиксируем их на момент подачи заявки), помогает оценить, проекты какого масштаба он реализует, а также какого положения в юридической иерархии добился (вариантов масса: от младшего юриста до старшего партнера довольно большой путь). Тем не менее жизнь показывает, что когда кого-то знакомого просят порекомендовать специалиста в какой-то области права, он чаще всего называет фамилию, а не бренды.

Юристы, попавшие в рейтинг, без всякого преувеличения — элита правового консалтинга. Эти люди на протяжении последнего года реализовывали самые сложные, самые знаковые и самые дорогостоящие проекты в различных областях юриспруденции — от антимонопольного права и фармы до семейного и санкционного права. Проекты, о которых последнее время писали крупнейшие СМИ, сопровождали юристы и компании, которые попали в наш рейтинг. Раскрывать детали мы не можем, так как участники пред-

ставляли информацию только для целей рейтинга, а не для публикации.

В сравнении с рейтингом 2023 года расширилось число практик: 18 отраслей права и две специализации в 2024 году против 16 отраслей права и двух специализаций годом ранее. К уже существующим номинациям мы решили добавить антимонопольное и санкционное право. Исследование показало, что конкуренция по этим отраслям очень высока, а качество проектов и сложность правовых коллизий, которые раз- рещали номинанты, способны поразить даже самых искушенных наблюдателей.

Также в этом году мы установили количественное ограничение на подаваемые анкеты. Управляющие партнеры/старшие партнеры/партнеры могли отправить не более пяти анкет; младшие партнеры, советники — не более четырех анкет; старшие юристы — не более трех анкет; юристы и младшие юристы — не более двух анкет на человека. Выставив такое ограничение, мы исходили из простого принципа, что нельзя быть одинаково хорошим специалистом сразу во многих практиках. Но прошлый год показал, что некоторые юристы, руководствуясь отсутствием формального запрета на число заявок, пытались стать в чересчур большом количестве практик. Мы это отсекали, однако в этот раз решили выставить на входе экономить время номинантов и наших аналитиков.

Внутри всех практик мы разбили юристов и адвокатов на несколько групп (от двух до пяти в зависимости от популярности или важности конкретной специализации). В каждой группе специалисты перечислены в алфавитном порядке.

Успех первого рейтинга, вышедшего в декабре 2023 года, показал: начинание правильное, своевременное и необходимое

Самое попадание специалиста в рейтинг — уже достижение и показатель его высокого уровня. Логика деления на группы такова: 1-я группа — топовые специалисты по соответствующей практике; 2-я группа — отличные специалисты, достойные всесторонней рекомендации; 3-я группа — очень хорошие специалисты; 4-я группа — хорошие специалисты, на которых следует обратить внимание; 5-я группа — достойные номинанты, которые, однако, по масштабу проектов не смогли оказаться в предыдущих группах.

Мы не делили юристов по регионам прописки: все мы живем в одной большой стране, да и в современном мире конкретный специалист часто не имеет особого значения, благодаря чему границы столицы и регионов все более размываются.

Число заявок по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 90 процентов. Однако количество отсеянных анкет составило около 20 процентов. Исключались заявки по разным причинам: неполнота или неправдивость предоставленных данных (мы проверяли их по всем доступным источникам), несоответствие заявленных проектов их общему уровню в рамках той или иной практики, большие пере- сечения по описанным проектам с другими специалистами фирмы.

Результат нашей работы пусть оценивают рынок и юридическое сообщество. Однако для себя мы констатировали, что второй ежегодный Рейтинг юристов и их компаний от «Российской газеты» можно считать по-настоящему состоявшимся.

Полностью ознакомиться с финальными списками можно в специальном разделе сайта RG.RU <https://rg.ru/articles/rejting-juristov-2024/> и частично на страницах этого спецвыпуска. ●

ТРЕНДЫ / Анализ юридического ландшафта страны

По своим законам



Александр Московкин

Результаты второго ежегодного Рейтинга юристов и их компаний уже доступны на сайте «Российской газеты». При его подготовке было проанализировано около 2 тысяч заявок, что позволило получить показательный срез тенденций российского юридического бизнеса и — еще шире — российской экономики. Тем более что в исследовании подали заявки юристы со всей страны: от Калининграда до Владивостока, от Мурманска до Севастополя. Представители этих городов вы можете найти в финальных таблицах. С результатами рейтинга можно ознакомиться на страницах этого выпуска и в специальном разделе на сайте RG.RU по ссылке <https://rg.ru/articles/rejting-juristov-2024/>.

О том, как именно и почему именно так мы проводили наше исследование, можно прочитать в пояснении к нему и особенно в статье «Правовые практики». Здесь же хочется рассказать о том, какие выводы можно сделать из столь масштабного исследования. К сожалению, наши наблюдения нельзя проиллюстрировать конкретными примерами, потому что номинанты предоставляли информацию о своих практиках и проектах на условиях, что она не будет опубликована. Однако это не мешает проследить важные тенденции, которые заметны после подробного изучения нескольких тысяч анкет.

О чем же рассказывает исследование? Самые интересные моменты анализа юридического ландшафта страны?

Крупные проекты идут в регионы

Подробное изучение заявок, поданных в рейтинг, однозначно фиксирует тенденцию ухода многих крупных заказчиков из столиц в регионы. Этот тренд был замечен в исследовании прошлого года, однако сейчас он значительно усилился. «Бизнес,

АКЦЕНТ ПОВСЕМЕСТНО ПРИМЕНЯЮТСЯ РОССИЙСКИЕ ЗАКОНЫ, А НЕ КОНСТРУКЦИИ ЗАПАДНОГО КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА

локализованный в крупных промышленных центрах страны, раньше по умолчанию отдавал многие проекты крупным московским фирмам, — подтверждает выводы «Российской газеты» советник Thema Legal Владимир Крауз, — сейчас же собственники убедились, что многие региональные юрфирмы в состоянии выполнить работу не хуже и дешевле». Эта тенденция заметна прежде всего в судебной работе, в области банкротства, корпоративной практики, в сфере недвижимости и сложных проектах по интеллектуальной собственности.

Не касается это наблюдение международных проектов: почти вся серьезная работа по ним происходит в Москве и Санкт-Петербурге. «Экс-иностранные фирмы в основном, как и прежде, выполняют работы, связанные с иностранным элементом, при этом часть российских юрфирм также успешно обслуживают данный сегмент рынка», — говорит управляющий партнер «Ковалев, Тугуши и партнеры» Сергей Ковалев.

Восток побеждает Запад

Про международный элемент следует сказать отдельно. Та работа, которая пару лет назад велась с западными контрагентами, сегодня переместилась на Восток — прежде всего в Китай и арабские страны. Значительное число проектов, поданных в раздел «Международные проекты», связано именно с этими направлениями.

Наоборот, санкционное право и практика «Слияния и поглощения бизнеса» (M&A) пестрят анкетами, описывающими уход западных компаний из России и передачу долей в бизнесе мест-

Заявки участников Рейтинга позволяют проследить основные тенденции юридического рынка.

нующим менеджменту или бенефициарам. «Традиционный рынок слияний и поглощений находится в глубоком кризисе, — комментирует происходящее управляющий партнер «Павел Хлюстов и партнеры» Павел Хлюстов. — Мы наблюдаем массовый исход иностранного капитала и продажу активов в руки российского бизнеса. Это во многом нивелирует негативные последствия для юридических фирм, занимающихся M&A».

Структурирование даже самых крупных сделок теперь не опирается на конструкции, принятые в западном корпоративном праве. Российское законодательство применяется повсеместно: от международных проектов до наследственных дел. Разумеется, эта тенденция объясняется сегментацией мировой экономики и санкциями, наложенными на российский бизнес. Однако не только этим: видимо, «скелет» новелл, зафиксированных, например, в Гражданском кодексе некоторое время назад, оброс «мясом» из практики. И отечественный бизнес, и граждане больше не боятся опираться исключительно на национальное законодательство как в корпоративной, так и в личной жизни.

Национальное право в приоритете

Интересно, что в области санкционной и контрсанкционной работы российские юристы могут похвастаться даже более серьезными достижениями, чем «нюльфы». Очевидно, что в этой области они превзошли своих недавних учителей.

Крупные заказы не выходят за границы регионов

Если прежде крупнейшие проекты, фирмы и деньги концентрировались в Москве и Санкт-Петербурге, то сегодня крупные российские регионы нередко обслуживаются местными юристами. При этом качество экспертизы местных консультантов, особенно по профильным для того или иного региона отраслям (например, агробизнес на юге России, промышленное производство, добыча полезных ископаемых на Урале и в Сибири и т.д.), не уступает и даже превосходит столичное. Рейтинг «Российской газеты» четко фиксирует эту тенденцию и показывает децентрализацию юридических услуг.

Зарубежные юрфирмы проигрывают российским

Зарубежные юрфирмы (так называемые ильфы, которые отошли от своих материнских компаний и стали «нюльфы»), то есть «новыми рульфами»: новыми русскими компаниями, частью мимикрирующими под отечественные юридические фирмы) постепенно

ИНИЦИАТИВА / Правительство рассматривает проект реформы рынка юридических услуг Статус для адвоката

Владислав Куликов

Приоритеты государственной программы «Юстиция» обновлены правительством РФ. Документ задает направление движения в сторону так называемой адвокатской монополии. То есть представлять интересы граждан в судах смогут только адвокаты. «Сейчас юридические услуги гражданам могут предоставлять лица, чья квалификация подтверждается только документами о высшем образовании, да и то не всегда, — говорил ранее министр юстиции РФ Константин Чуйченко. — В этом сегменте не установлены какие-либо правила допуска к оказанию юридической помощи. Нет стандартов, этических и дисциплинарных правил, в целом каких-либо механизмов контроля».

Цифровизация стремительно распространяется на все сферы нашей жизни, адвокатура не остается в стороне от этих процессов

Такая вседозволенность приводит к значительным нарушениям прав граждан и некачественному предоставлению услуг. «Мы уже неоднократно обсуждали этот вопрос на разных площадках с научными и профессиональными сообществами. Здесь единственным адекватным решением может быть объединение практикующих юристов на площадке института адвокатуры», — сказал министр юстиции. По его словам, адвокатура к этому готова и обеспечена всеми необходимыми механизмами допуска в профессию и исключения из нее.

ПЕРСПЕКТИВЫ / БРИКС открывает окно возможностей для российского бизнеса

Дело тонкое

Галина Богачева, сооснователь Ingvarr Zhong Yin



Прошедший в Москве BRICS+ New Economy Legal Forum стал яркой иллюстрацией того, как быстро меняющиеся геополитические и экономические реалии формируют новые подходы к международному бизнесу. Наша юридическая платформа Ingvarr Zhong Yin, созданная совместно с одной из ведущих юридических фирм Китая, Zhong Yin, — это результат работы, вдохновленной именно принципами сотрудничества, которые лежат в основе БРИКС.

Сегодня БРИКС — не просто международный альянс, а уникальная экосистема, объединяющая 40% населения земного шара и 25% ВВП, и это создает большие перспективы роста взаимной торговли и инвестиций. Пока одни компании рассматривают глобальные трансформации как вызов, другие находят в

Успех на международной арене — не только профессионализм, но и тонкое искусство коммуникации

них новые точки роста. На наш взгляд, российский бизнес обладает всеми необходимыми инструментами для того, чтобы занимать активные позиции на международной арене, и форматы, созданные в рамках БРИКС, — именно то окно возможностей, которое нельзя не заметить.

Разумеется, трансграничное партнерство несет в себе не только высокий потенциал развития, но и определенные сложности и риски, особенно когда речь идет о разных континентах и ментальностях. Каждая страна — это отдельная система со своими законами, подходами, культурой. Но именно умение адаптироваться к этим условиям, строить мосты, находить компромиссы делает российский бизнес сильнее.

Китайский рынок, как и любой другой, требует глубокого понимания локальной специфики. Построение доверительных отношений с местными партнерами и государственными органами стало ключевым фактором нашего успеха. Так, наши стратегические связи позволили завершить сложный инвестиционный проект в одной из северных провинций Китая, несмотря на бюрократические препятствия. Мелкая бюрократическая ошибка могла погубить сделку на миллионы долларов, но безупречно выстроенный диалог и понимание культурных особенностей вывели ситуацию из тупика и способствовали закрытию сделки; это подтверждает тот факт, что успех на международной арене — не только профессионализм, но и тонкое искусство коммуникации.

Я искренне верю, что российские компании способны конкурировать на международной арене не только благодаря своим ресурсам, но и благодаря уникальной способности к созданию партнерств. Мы видим это на примере нашего сотрудничества с Китаем, и мы уверены, что эта модель может быть масштабирована на Индию, Бразилию, Южную Африку и даже Ближний Восток.

К<>нцепт

тендерное агентство

Сопровождение сложных закупок. Суды, ФАС России, РНП.

+ 7 495 544 51 46
Москва, улица Трофимова, дом 14, стр.1
info@ta-concept.ru
ta-concept.ru

Цифра

18

отраслей права и две специализации — в числе практик, участвующих в рейтинге «РГ» в 2024 году



Дзен
DZEN.ru/rg.ru



Telegram
T.ME/rgunews



ВКонтакте
VK.COM/rgru



Одноклассники
OK.ru/rg.ru

Право
rg.ru

Российская газета
www.rg.ru
4 декабря 2024
среда № 275 (9517)

ТОЧКА ЗРЕНИЯ / Решения КС РФ и ВС РФ меняют практику защиты интеллектуальной собственности
Проверка на изобретательность

Евгений Александров, партнер юридической фирмы «ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЕРЫ»



Законодательство РФ обеспечивает эффективную защиту интеллектуальных прав.

Рост активности отечественных заявителей по подаче заявок на изобретения, товарные знаки и программные продукты в 2024 году свидетельствует о том, что интеллектуальная собственность приобретает все большую значимость для российской экономики. В этом году было принято значительное количество нормативных актов в данной сфере, а также приняты судами решения, которые окажут большое влияние на практику рассмотрения споров и защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности в ближайшем будущем. Ниже приводятся события, которые можно назвать одними из наиболее значимых для российских заявителей и правообладателей.

Расходы, связанные с защитой прав в Роспатенте

Ранее считалось, что взимание расходов (процессуальных издержек), понесенных стороной, возможно только в гражданских и уголовных делах. При рассмотрении спора административным органом такие расходы не взыскивались в пользу стороны, по заявлению которой принято положительное для нее решение. Были сложности и с отнесением данных расходов к убыткам, которые могли бы быть взысканы судом при оспаривании соответствующего решения административного органа. В том числе если в спорах об оспаривании выдачи патентов на изобретения, свидетельств на товарные знаки и т.п. податель возражения является третьим лицом. Так, в деле № СИП-639/2019 суд по интеллектуальным правам и Верховный суд РФ пришли к выводу, что расходы представителя за участие при рассмотрении возражения в Палате по патентным спорам не являются судебными издержками, а потому не могут быть взысканы.

Это дело получило развитие, и 10 января 2023 года Конституционный Суд принял Постановление № 1-П/2023. Согласно ему расходы, понесенные стороной в ходе административного разбирательства спора о предоставлении права охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, могут быть отнесены на проигравшую сторону по правилам возмещения судебных расходов. Это относится к случаям оспаривания в суде решения, принятого Роспатентом. Во исполнение указаний КС РФ, был принят Федеральный закон от 30.01.2024 № 4-ФЗ. Он внес в пункт 2 статьи 1248 ГК РФ изменения, предусматривающие, что расходы стороны спора, связанные с соблюдением такого порядка, подлежат возмещению. На возмещение судебных издержек может рассчитывать сторона спора, в чью пользу федеральным органом исполнительной власти принято решение.

И вроде бы все в этом подходе логично, за исключением, пожалуй, только одного — есть и другие категории административных дел. В них заявителя несут существенные издержки без возможности их взыскания с проигравшей стороны. Например, такая ситуация возникает при рассмотрении дел о нарушении законодательства о защите конкуренции или положений КоАП РФ, устанавливающих ответственность за незаконное использование результатов интеллектуальной деятельности и т.д.

Ограничение полномочий полиции по КоАП

В 2023 году президентом РФ было дано поручение ограничить для полицейских возможность привлекать субъектов предпринимательской деятельности к административной ответственности по некоторым категориям дел. Идея состояла в том, чтобы исключить дублирование полномочий полиции и контрольно-надзорных органов, ограничить участие полиции в проверках бизнеса и сохранить за полицией составы, где есть необходимость применения силы, угрозы общественной безопасности, жизни, здоровью и т.п.

Данное поручение было исполнено, и Федеральным зако-

СИТУАЦИЯ / Сложности сотрудничества инхаус и привлеченных юристов в сфере закупок

Конфликт интересов

Мария Изварина, основатель и генеральный директор Тендерного агентства «Концепт»



Мария Изварина: Менеджменту компании необходимо быть специалистами в области закупок.

Юридические услуги по сопровождению участия компаний в государственных и корпоративных закупках имеют свои сложности. Они кроются в необходимости грамотно выстроить процесс взаимодействия между штатным, инхаус-юристом компании, и привлеченными юристами из сферы консалтинга.

Ни для кого не секрет, что многие участники закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ имеют в своем штате юристов, а зачастую и целые юридические подразделения, помимо других функций, отвечающие за участие в тендерах. При этом такие участники закупок дополнительно привлекают узкоспециализированные консалтинговые компании для решения более сложных проектов в сфере закупок, где квалификация инхаус-юристов может быть недостаточно, или риск ошибки слишком велик.

Ситуация, казалось бы, ординарная и не вызывающая проблем. Однако на практике трудностей более чем достаточно, и главная из них — это конфликт интересов между инхаус-юристами и привлеченной консалтинговой компанией, о котором, к сожалению, редко кто задумывается. Корни проблемы кроются в том, что интересы юристов неидентичны интересам компании как организации.

Инхаус-юрист чувствует конкуренцию

Штатные юристы компании нередко воспринимают привлечение консалтинговой компании в сложных закупочных ситуациях как личный вызов и ущерб собственному имиджу, а самих привлеченных юристов — как прямых конкурентов. Это приводит к тому, что взаимопонимание и совместная работа, которые необходимы для решения общей задачи, становятся фактически невозможны. На-

А К Ц Е Н Т
РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ, ОБЫЧНО, СТАВИТ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ УЧАСТИЕ В ЗАКУПКЕ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА И ЕГО УСПЕШНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ

пример, инхаус-юристы могут допускать «неумышленные» ошибки в передаваемых юристам консалтинговой компании документах, некорректно осуществлять передачу информации руководству компании, искажать факты.

Консалтинг усложняет задачи

Наши коллеги, привлеченные юристы, тоже далеко не безгрешны. Они, казалось бы, должны быть заинтересованы в результате оказания услуг, но это не всегда так. Во-первых, консалтинговая компания может объективно видеть задачу несколько иначе, чем руководство компании-участника и штатные юристы, по сути, превышая свои

полномочия и принимая решения без согласования с менеджментом компании. Во-вторых, она может, ведя себя недобросовестно, умышленно усложнять процесс подготовки заявки для участия в тендере, представляя интересы в ФАС России, защиты от реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и других этапов работы, тем самым обесценивая цену своих услуг или «подсвечивая» компетенции.

Второе мнение

Руководство компании, обычно, ставит своей целью результативное участие в закупке, заключение контракта, и последующее его успешное исполнение. При этом вопрос о конфлик-

те интересов между юристами и менеджментом компании просто не приходит в голову. Проблема является комплексной, что уже само по себе не подразумевает простых решений. Единственный совет, который я с уверенностью могу дать менеджменту организации-участника закупки, — это помнить о существовании конфликта интересов и лично оценивать как работу штатных юристов, так и привлеченных консалтинговых компаний. Для реализации данного совета на практике менеджменту безусловно придется в какой-то мере и самому стать юристом и специалистом в области закупок. Кроме того, хорошим способом провести независимый анализ качества работы юристов по закупкам является привлечение еще одной компании, обладающей соответствующим опытом, для дачи заключения в формате second opinion. Однако анализ выводов данного заключения, опять же, придется осуществить менеджменту лично.

По своим законам

А1
Миллионеры догоняют Санкт-Петербург

Проекты, поданные крупнейшими региональными юридическими фирмами из городов-миллионеров, по сложности и стоимости догоняют проекты юридических фирм из Санкт-Петербурга. Особенно заметно это в практиках «Банкротство», «Недвижимость и ЖКХ», менее выпукло — в практиках «Налого» и «ГЧП/Инфраструктура». Присутствие региональных игроков в этих сегментах увеличивается.

Это не значит, что из крупных проектов в регионах ушли столичные фирмы. «Почти любой действительно крупный региональный проект не проходит без московских или питерских юристов. Если дело имеет федеральный масштаб, то чаще всего им руководят юристы из столичных регионов. На местах есть хорошие юристы, которым клиенты могут доверять, но даже в этих случаях стараются подключить столичных специалистов», — полагает Павел Хлюстов. Исследование «Российской газеты» фиксирует, что региональные фирмы выполняют все более значительные куски

А К Ц Е Н Т
ЮРИСТЫ НАУЧИЛИСЬ БОРЬБЫ С САНКЦИЯМИ, НЕСМОТЯ НА ПОЛИТИЗИРОВАННОСТЬ ЭТОЙ СФЕРЫ

работы, а юристы из Москвы или Санкт-Петербурга просто координируют их.

Арбитраж и банкротства дают наибольший доход юристам

«Сегодня в большей степени растет как судебно-арбитражная практика, так и практика банкротства, в рамках которой заметно выделяются споры по защите контролируемых лиц от убытков и субсидиарной ответственности». Если дело имеет федеральный масштаб, то чаще всего им руководят юристы из столичных регионов. На местах есть хорошие юристы, которым клиенты могут доверять, но даже в этих случаях стараются подключить столичных специалистов», — полагает Павел Хлюстов. Исследование «Российской газеты» фиксирует, что региональные фирмы выполняют все более значительные куски

благодаря увеличению количества проектов, экономии на рутинных процессах.

Юристы научились бороться с последствиями санкций

Санкционная практика показывает, что российские специалисты научились успешно бороться с западными санкциями при наличии реальных правовых оснований. Многие по данным в рейтинг проекты говорят, что российскому бизнесу нередко удается снять ограничения на финансовые операции, оспорить персональные санкции, разблокировать счета. Несмотря на политизированность этой сферы, юридические аргументы имеют серьезный вес.

Время сжимается

Крупнейшие клиенты юридических фирм стали требовать реальной отчетности сроков реализации заказов. Подробный анализ наиболее сложных комплексных проектов, поданных в рейтинг, говорит о том, что их временные рамки сократились минимум на 15% в сравнении с предыдущим годом. Доходы юристов при этом не сокращаются, а растут за счет повышения эффективности, привлечения более компактных команд и сокращения издержек. «Рост дохода скорее возможен при большей интенсивности труда и повышении производительности с помощью автоматизации бизнес-процессов, а также, например, при использовании механизмов гонорара успеха», — подтверждает это наблюдение Сергей Ковалев.

«Гонорар успеха» применяется чаще

Гонорар успеха активно используется в судебных спорах любого вида, особенно в регионах. Единственное исключение из этого правила — споры с участием государства. Здесь юристы предпочитают не рисковать. В области уголовного

и в меньшей степени семейного права такой способ оплаты юридического труда стал очень распространенным.

Следует отметить, что «топовые» юристы (те, что попали в группы 1 различных номинаций рейтинга «Российской газеты») редко прибегают к такому инструменту. «Я никогда не беру гонорар успеха, потому что считаю, что качественная работа должна быть оплачена в любом случае», — говорит Алиса Турова, управляющий партнер «Гофштейн и партнеры» (группы 1 рейтинга в номинациях «Семья и наследство», «Разрешение судебных споров (общая юрисдикция)» и «Уголовное право»). — Ни один юрист не может гарантировать то или иное решение суда. В зависимости от ситуации я просто меняю размер часовой ставки».

Новые возможности для молодых

«Конкуренция за молодых перспективных специалистов на юридическом рынке сегодня крайне высока», — констатирует Леонид Эрвиц. Поданные в наше исследование анкеты это подтверждают. Во многих знаковых проектах наблюдается беспрецедентный уровень участия молодых юристов, причем степень их самостоятельности зачастую непротивно высока. Не последнюю роль в работе с молодежью играют, между прочим, и рейтинги. «Высокий рейтинг способствует привлечению и удержанию лучших кадров. Нередко кандидаты отдают предпочтение работе в высокорейтинговой компании, соглашаясь на понижение в позиции», — полагает Сергей Ковалев.

Бизнес адаптировался к новым реалиям

Изучив поданные в рейтинг заявки, мы видим, что российский экономика развивается. Одни практики просели, такие как слияния и поглощения, но падение компенсируется развитием других направлений. Большинство отраслей адаптировались к новым экономическим реалиям, компании не просто остаются на плаву, но и растут. И происходит это не в последнюю очередь благодаря качественной юридической поддержке.

Статус для адвоката

А1 А также сочетает в себе основы внутрикорпоративного и государственного контроля, оснащена стандартами и программами повышения квалификации.

В государственной программе «Юстиция», которая задает приоритетные развития правовой системы, теперь подчеркивается: одним из основных гарантов реализации конституционных прав граждан на получение квалифицированной юридической помощи и на судебную защиту является институт адвокатуры. Он обеспечивает доступ граждан и юридических лиц к правосудию и непосредственно связан с публично-правовыми функциями, прежде всего через судебное представительство.

Вводится Единый государственный реестр адвокатов РФ, который ведется Министерством юстиции РФ и находится в открытом доступе

Развитие и совершенствование законодательства об адвокатской деятельности и адвокатуры является основой для повышения качества оказываемой квалифицированной юридической помощи, создания условий для консолидации юридической профессии и профессионализации судебного представительства, говорится в программе.

На сегодняшний день Концепция реформы судебного представительства, разработанная Министерством юстиции РФ при содействии Федеральной палаты адвокатов РФ, поступила в правительство РФ, рассказала президент Федеральной палаты адвокатов РФ Светлана Володина, сообщила «РГ». «Базой для консолидации практикующих юристов выбрана адвокатура, — напомнила она. — Это значит, что представлять интересы граждан и организаций в судах смогут только адвокаты с действующим статусом. Будут и исключения, в частности государственные служащие и корпоративные юристы, которые должны иметь возможность представлять в судах интересы своего работодателя».

Как подчеркивает глава ФПА России, для граждан это гарантия того, что, во-первых, они будут иметь дело с квалифицированными юристами, которые работают в рамках профессионального законодательства и, что особенно важно, Кодекса этики. Во-вторых, в случае нарушения закона они смогут обратиться с жалобой в адвокатскую палату и ситуация станет предметом дисциплинарного разбирательства.

Недавно были приняты большие поправки в закон об адвокатуре. Самыми важными из них Светлана Володина называет закрепление в законе статуса Комплексной информационной системы адвокатуры России (КИС АР).

«Цифровизация стремительно распространяется на все сферы нашей жизни, адвокатура не остается в стороне от этих процессов», — подчеркивает Светлана Володина. — С 2017 года мы развиваем собственную цифровую платформу. На сегодняшний день с ее помощью претенденты на статус адвоката сдают первую часть квалификационного экзамена в виде онлайн-тестирования. Кроме того, около 80% адвокатских палат субъектов РФ подключены к подсистеме автоматизированного разрешения между адвокатами поручений на защиту по назначению КИС АР. Это позволило решить проблему так называемых карманных адвокатов. По решению Совета ФПА РФ к 1 октября 2025 года к системе будут подключены абсолютно все палаты».

Еще одна новелла: вводится Единый государственный реестр адвокатов РФ, который ведется Министерством юстиции РФ и находится в открытом доступе.

«Реестр содержит сведения об адвокатах РФ, а также о лицах, претендующих на приобретение статуса адвоката, которые не сдали квалификационный экзамен. Совершенно очевидна его польза для граждан: можно удостовериться, что перед вами адвокат с действующим статусом, сверить реестровый номер и номер адвокатского удостоверения, узнать принадлежность к конкретной адвокатской палате. Размещение сведений о специализации и прочей дополнительной информации — это вопрос будущего», — рассказывает Светлана Володина.

Цифра
1 октября

2025 года к цифровой системе ФПА России будут подключены абсолютно все адвокатские палаты

Дело тонкое

А1 Мы вышли за рамки традиционного партнерства и заключили беспрецедентное для российского рынка соглашение с одной из старейших юридических фирм Китая Zhong Yin: наш совместный офис работает при полном сохранении самостоятельности каждой стороны. В результате за первый год совместной работы партнеры привлекли десять новых клиентов из первой сотни РБК-500 и реализовали более 50 совместных проектов, включая сделки M&A на сумму свыше 1 миллиарда долларов. Наша совместная команда не только увеличила присутствие российских клиентов

Кто первым адаптируется к новым правилам игры, получит стратегическое преимущество

в Китае на 30 процентов, но и инициировала десятки проектов, которые ранее казались невозможными. Сделки по структурированию бизнеса, трансграничные инвестиции, торговые соглашения, разрешение сложных юридических споров — все это стало частью нашего ежедневного диалога.

Платформы, подобные Ingvar Zhong Yin, — это не просто проводник в новую экономическую реальность, но инструмент для эффективного освоения рынков с высокой динамикой роста. Вопрос о том, кто эффективнее использует потенциал нового экономического блока БРИКС, остается открытым, ведь каждый принимает решения исходя из своих стратегических планов, но не забывать это окно возможностей уже нельзя.

В настоящее время перед российским бизнесом открыты бескрайние горизонты, и их нужно использовать здесь и сейчас. Мир меняется, вместе с ним преобразуются деловой ландшафт и экономические потоки, и те, кто первым адаптируется к новым правилам игры, получат стратегическое преимущество.



В юридических фирмах становится больше молодежи. И она имеет высокий уровень самостоятельности в принятии решений.



ПРАКТИКА / Быть консультантом — это значит быть бизнесменом с миллионом разных бизнесов

Возможности для роста есть всегда

Ольга Неверова

Группа компаний ФБК работает на рынке более 30 лет и успешно пережила несколько серьезных экономических кризисов, помогая своим клиентам находить возможности для роста даже в самые тяжелые времена. Среди главных направлений деятельности компании — налоговый и юридический консалтинг; в числе ее клиентов — крупнейшие российские и международные корпорации нефтегазового сектора, банки, девелоперы, ретейлеры, стартапы, государственные, фармацевтические и ИТ-компании. О трендах юридического рынка и о том, почему комплексный подход в консалтинге сегодня особенно актуален, «РГ» рассказал управляющий партнер компании ФБК Legal, эксперт в области налоговой и правовой поддержки Алексей Нестеренко.

Алексей Александрович, изменения в экономике заметны во всем. Какие тенденции, на ваш взгляд, можно выделить в этом процессе?

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: Сейчас происходит разукрупнение рынка юридических услуг. Из страны уходят международные компании, традиционные российские юридические фирмы становятся сильнее, на рынке возникают новые, не такие крупные игроки. В этих условиях основой юридического бизнеса становится клиентоцентричность как стандарт деятельности, направленной на предоставление клиенту комплексной услуги по всем отраслям права и консультированию (аудит, финансы, оценка). Но, говоря о трансформации рынка, должен признаться, что мы ее почти не заметили. Мы уже 30 лет консультируем российский бизнес, следуя за пожеланиями клиентов, поэтому комплексность услуг для нас — не новая примета времени или слепое следование тенденциям рынка, а наш modus operandi.

Мы уже 30 лет консультируем российский бизнес, следуя за пожеланиями клиентов, поэтому комплексность услуг для нас — наш modus operandi

Тренды, которые вы упомянули, влияют на содержание оказываемых сегодня юридических услуг?

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: Эти факторы, безусловно, влияют на привычную картину мира, но я бы не назвал их драйвером, поскольку меняющийся юридический рынок в России сегодня проходит через весьма болезненную трансформацию.

Разрушились цепочки поставок, которые осуществлялись из США и стран Евросоюза, и это вызывает повышенное внимание российского бизнеса к другим рынкам — Турции, стран Персидского залива и СНГ. Также происходит и перенос юрисдикции, которые еще недавно считались надежными и беспроигрышными для ведения бизнеса, а элемент иностранного участия и вовсе становится источником дополнительных проблем.

Учитывая эти беспрецедентные обстоятельства, какие юридические услуги в области налогового права пользуются повышенным спросом сегодня?

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: В первую очередь повышен спрос на кон-

сультации в области контролируемых иностранных компаний (КИК), внутригрупповых услуг, налогообложения физических лиц и, вполне ожидаемо, по проблемам вывода дивидендов и роялти. Некоторые из этих вопросов — например, внутригрупповые услуги и КИК — никогда не теряли актуальности, а другие — такие как налогообложение физических лиц — получили новое прочтение. Это, конечно, связано как с новой политической ситуацией, так и с масштабными налоговыми реформами 2024–2025 годов (повышение ставок по налогу на прибыль, новые правила учета прибыли КИК, усовершенствование режимов региональных инвестиционных проектов, особых экономических зон, прогрессивная шкала ставок НДФЛ и многие другие).

С какими рисками может столкнуться бизнес в ситуации трансформации юридического рынка?



АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: Основой юридического бизнеса становится клиентоцентричность как стандарт деятельности.

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: В первую очередь повышаются риски, основанные на ответственности бизнеса и его менеджмента перед государством. Это связано как с развивающейся практикой субсидиарной ответственности управленцев, так и с противоречиями между российским менеджментом и иностранными акционерами. В этих ситуациях особенно важно привлечь консультанта, который сможет грамотно найти взаимопонимание между российской и иностранной компанией, обосновав наиболее безопасную для российского менеджмента позицию. Мы активно этим занимаемся.

Какие ключевые изменения в законодательстве, которые будут влиять на экономику и социальную сферу в краткосрочной и среднесрочной перспективе, вы бы выделили?

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: Изменений множество, но выделил бы, пожалуй, новый порядок выплаты дивидендов и роялти, а также новые правила продажи активов, которые установлены указами президента РФ. Эти акты влияют на все аспекты бизнеса, в том числе на повседневную деятельность компаний.

Как сегодня строится взаимодействие ФБК Legal с клиентами и какие задачи стоят перед компанией?

АЛЕКСЕЙ НЕСТЕРЕНКО: В нашу команду входят более 60 высококлассных специалистов, разделяющих клиентоцентричный подход. Мы подбираем их под конкретные задачи клиента, глубоко погружаемся в проблему, ищем «тонкие» места бизнеса в целом. Благодаря опыту и экспертизе команды мы не только находим решение конкретного вопроса, но и видим причины, источник проблемы. Быть консультантом — это по большому счету быть бизнесменом с миллионом разных бизнесов. Важно понимать специфику отрасли клиента и уметь правильно применить к ней свою область знания. Мне, как и всем сотрудникам ФБК, важно не просто дать рекомендацию, а помочь клиенту принять правильное решение. ■

МНЕНИЕ / Абсолютное большинство предпринимателей соблюдают закон

Национализация требует правил

Александр Московкин

За последние пару лет десятки предприятий были возвращены в собственность государства. Об актуальных вопросах изъятия бизнес-активов и применении сроков давности в этом процессе рассказал «Российской газете» управляющий партнер адвокатского бюро «Павел Хлюстов и партнеры» Павел Хлюстов.

Традиционно слово «национализация» пугает бизнес, даже когда речь идет не о явлении, а о сугубо правовом инструменте. Почему он стал актуален именно сейчас?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: В любой капиталистической стране бизнес мечтает, чтобы государство в экономике играло, как говорил Адам Смит, роль «ночного сторожа». Но вызовы, стоящие перед современными государствами, не позволяют занимать пассивную роль.

Вопрос о пересмотре итогов приватизации с разной интенсивностью обсуждается уже 30 лет. Но только в последние годы мы наблюдаем кардинальные изменения. Происходит точечное возвращение в государственную казну активов, которые были приватизированы в 1990-х годах. Но этот процесс затронул не только имущество, когда-то находившееся в публичной собственности, но и то, которое всегда находилось в руках частных лиц. Мы видим примеры национализации имущества в счет налоговой задолженности, при совершении собственниками других нарушений, в том числе касающихся взаимодействия с их зарубежными партнерами и бенефициарами. Этот процесс вызывает некоторую обеспокоенность бизнес-сообщества, ведь изъятие активов, пусть даже через судебную процедуру, не является чем-то обыденным.

Частная собственность в России имеет короткую историю, но этот институт уже укоренился в нашем сознании.

Все привыкли называть возврат активов в собственность государства национализацией. Но действительно ли это, что сейчас происходит, является национализацией в правовом смысле этого слова?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: Строго говоря, назвать этот процесс национализацией в юридическом смысле нельзя. Как мы знаем, положения Гражданского кодекса РФ обязывают государство до начала процесса национализации принять специальный закон. Он должен определять основания и порядок изъятия имущества. Более того, должен быть установлен механизм выплаты стоимости и возмещения иных убытков, причиненных частному лицу в результате изъятия имущества. Ведь национализация по смыслу нашего права — это всегда возмездная процедура. Собственник принудительно лишается своего имущества, но получает взамен справедливую денежную компенсацию. Как мы видим, происходящий сейчас процесс де-юре не является национализацией: специальный закон о национализации не был принят.

Поскольку то, о чем мы говорим, нельзя назвать национализацией с правовой точки зрения, расскажите, какие именно правовые механизмы использует государство при предъявлении исков? Насколько сложна национализация процедур?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: Генеральная прокуратура, являющаяся локомотивом «национализации» (давайте использовать это слово в кавычках), использует различные юридические механизмы, позволяющие переводить активы в собственность государства. Арсенал надзорного ведомства достаточно велик — от классического оспаривания сделок приватизации и заканчивая изъятием компаний-налогоплательщиков в счет налоговой задолженности.

Особое место занимают так называемые антикоррупционные иски, позволяющие изымать активы, принадлежащие лицам, подозреваемым в коррупции. Обращу внимание, что



АКЦЕНТ

ЗАКОН ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОНЯТЕН, А ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕДСКАЗУЕМО

речь идет о «подозреваемых», то есть тех, кто возможно, но не обязательно является коррупционером. Ведь сейчас, чтобы изъять имущество, не нужно наличие приговора суда, подтверждающего совершение преступления. Достаточно соотнести признаки, указывающие на приобретение имущества в результате осуществления злоупотреблений.

Но главной проблемой является не то, какой механизм используется для деприватизации, а то, как он используется. Закон должен быть понятным, а его применение предсказуемым. Во многих делах Генпрокуратура предлагает подходить к толкованию законодательства, который отличается от устойчивой практики правоприменения. В юриспруденции есть фундаментальное правило — нельзя распространять новый закон с обратной силой на предшествующее время, если он ухудшает положение лиц, чье поведение по отношению к закону не регулируется. Это же касается и нового толкования существующего законодательства, если оно принципиально расходится с устоявшимся взглядом.

Кроме того, Генпрокуратура не придерживается традиционного подхода к применению сроков исковой давности, привлекая предпринимателей к ответственности далеко за пределами трехлетнего срока.

Бизнесу важно иметь стабильную и предсказуемую юридическую основу. Абсолютное большинство предпринимателей стараются соблюдать закон. Ты действуешь в рамках правового поля, ничего не нарушаешь. Кажется, что все хорошо, долгое время у государства нет к тебе претензий. Но спустя много лет правовое русло может развернуться в обратную сторону и на основании этого у тебя могут все изъять. Это создает точку напряжения.

Но это только половина проблемы. Вторая ее часть кроется в том, как происходит судопроизводство. Например, многие дела слушаются в закрытом режиме, что не обеспечивает общественный контроль за тем, что происходит. Споры рассматриваются молниеносно, участники процессов жалуются на уменьшение своих прав.

Какова позиция КС РФ и ВС РФ по вопросам, возникающим при рассмотрении антикоррупционных исков и исков о деприватизации? В чем их отличие и чей позиции должны руководствоваться суды?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: Верховный суд РФ в ряде решений встал на сторону бизнеса и попытался переломить тенденцию. Он отменил

несколько решений нижестоящих судов, которые удовлетворяли требования об изъятии активов. Верховный суд не поддержал утверждения Генпрокуратуры о неприменении сроков исковой давности к антикоррупционным и деприватизационным искам, ограничив их традиционным трехлетним сроком. Более того, он дал ряд важных разъяснений, существенно сужающих потенциал для дальнейшего удовлетворения аналогичных требований в нижестоящих судах.

Бизнес-сообщество приветствовало действия ВС РФ. На мой взгляд, позиция Верховного суда — это именно тот путь, по которому нужно было дальше идти. Конституционный суд РФ велел за ВС РФ признать необходимость распространения сроков давности только на иски о признании приватизации недействительной. Это безусловно верное решение. Но далее КС РФ признал возможным не распространять какой-либо срок давности на антикоррупционные иски.

АКЦЕНТ

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПО СМЫСЛУ НАШЕГО ПРАВА — ВСЕГДА ВОЗМЕЗДНАЯ ПРОЦЕДУРА

Мне кажется, что, предоставляя прокуратуре возможность не торопиться с предъявлением исков, мы не только не стимулируем ее к своевременному выявлению нарушений, но и создаем условия для неправильного разрешения спора. По прошествии многих лет возможность доказать свою позицию в суде снижается в силу естественных причин. События стираются из памяти, доказательства утрачиваются, возможность достоверно установить истинный факт неуклонно уменьшается с каждым годом. Зачем увеличивать вероятность судебной ошибки, если срок давности является разумным способом этого избежать?

Важно ли защищать добросовестных приобретателей имущества? Какие у них сейчас есть гарантии?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: По закону истребовать имущество у добросовестного приобретателя, который приобрел имущество по рыночной стоимости, можно только лишь тогда, когда оно вышло из его владения помимо его воли. Факт выбытия имущества по недействительной сделке еще не обязательно означает, что воля собственника на передачу владения отсутствовала.

В каждом конкретном случае нужно исследовать фактические обстоятельства и устанавливать, как и кто произвел передачу имущества. Но на практике мы сталкиваемся с игнорированием этого правила. Суды упрощают предмет и стандарты доказывания, что нивелирует гарантии добросовестных приобретателей. В совокупности с игнорированием срока давности это приводит к печальным последствиям.

Недавно в одном из дел более 2 тысяч миноритарных акционеров, приобретших акции на бирже, лишились их. Основанием послужило нарушение порядка приватизации, состоявшейся еще в начале 1990-х годов. За частных инвесторов вступился даже Центральный банк, но пока решение суда не отменено. Говорю не только как адвокат, но и как гражданин — это недопустимая ситуация.

Как национализация влияет на залогодержателей, прежде всего на банки?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: От национализации страдают не только непосредственные ответчики, но и банки. Когда имущество изымается, остро встает вопрос, подлежат ли сохранению залогов. С точки зрения закона сомнений нет: залог подлежит

сохранению, просто на смену прежнему собственнику встанет новый — Росимуществу. Но на практике не все так очевидно. Известны случаи, когда при внесении записи о новом собственнике записи о существующем залоге просто исчезли. Банки были вынуждены отстаивать свои права, в том числе в судебном порядке. При этом даже в тех случаях, когда при изъятии суд прямо прописывает сохранение залогов, в решении делается оговорка, что новый собственник вправе осуществить проверку законности установления залога и в случае необходимости оспорить его. То есть для банков возникает дополнительная угроза лишиться обеспечения по кредиту. И такие проблемы возникают даже у системообразующих банков.

Что нужно сделать, чтобы иски о национализации спокойно воспринимались бизнес-сообществом и не влияли на инвестиционный климат?

ПАВЕЛ ХЛЮСТОВ: Существует два пути. Либо бизнес адаптируется и просто смиряется с этим риском, либо нужно создавать специальную правовую базу. Национализация должна перестать быть «русской рулеткой». ■

РАКУРС/ Российская судебная практика против действий недружественных государств

Выход из санкций

NEXTONS

Роман Зайцев, к.ю.н., партнер и руководитель судебного-арбитражной практики, Nextons



После начала специальной военной операции мы оказались в новой юридической реальности, где многие вещи, казавшиеся невозможными еще относительно недавно, стали восприниматься как обыденность. Ряд государств, признанных на официальном уровне недружественными, декларировавших приверженность принципу верховенства права и приоритет защиты частной собственности, приняли в отношении нашей страны, ее граждан и организаций целый комплекс ограничительных мер, которые в российской судебной практике были охарактеризованы как «акты юридической агрессии».

Российские участники внешнеэкономической деятельности неожиданно столкнулись с дискриминацией, блокировкой денежных средств и иных активов, отказами от поставки оплаченных товаров, от возвратов авансов и вывезенного на ремонт оборудования, с ограничениями в доступе к правосудию. Этот перечень можно продолжать долго. Очевидно, что российская правовая система не могла не ответить на эти действия выработкой новых и коррекцией известных механизмов защиты нарушенных прав граждан и организаций. Обращает на себя внимание, что такие меры, как реторсия, прямо предусмотренные статьей 1194 ГК РФ, правительством РФ не принимались. Хотя, вероятно, в качестве таковых можно рассматривать комплекс ответных мер, предусмотренных контрсанкционными указами президента РФ и иными нормативными актами.

При острой необходимости обеспечения быстрой и эффективной защиты прав российских субъектов су-

Права российских граждан и организаций должны максимально эффективно защищаться

дебная практика стала выработать новые подходы, позволяющие в сравнении с изменением нормативного регулирования более оперативно реагировать на возникшие проблемы. При этом подобные новые подходы могут касаться как процессуальных, так и материально-правовых вопросов.

Для эффективной защиты пострадавших субъектов ключевое значение могут иметь сроки восстановления нарушенных прав через быстрое принятие судебного решения. Во многих случаях рассмотрение споров с иностранными ответчиками осложнено необходимостью их извещения по правилам Гаагской Конвенции о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам от 1965 года либо по дипломатическим каналам, что приводит к многомесячному затягиванию разбирательства. В этой связи в практике судов все большую роль отводится принципу эффективного извещения в ущерб необходимости следования длительным формализованным процедурам, которые в условиях быстрого развития средств электронной коммуникации объективно устарели. Некоторые суды, которые понимают необходимость быстрого рассмотрения спора и в то же время учитывают требование извещения иностранных ответчиков по правилам Конвенции, назначают предварительные заседания через короткий срок после принятия иска к производству с одновременным прямым направлением документов ответчику по доступным каналам связи.

Как показывает практика, нередко иностранные ответчики в таких случаях обеспечивают явку представителей на слушания, устраняя необходимость использования длительной процедуры формального извещения. Если же ответчик не является, суд переходит к извещению по правилам международных соглашений. Кроме того, нам приходилось сталкиваться и с извещением иностранных ответчиков через российских представителей с ограниченными полномочиями, наделенными доверенностью на представление по иным делам. Хотя такая практика представляется спорной, в текущих условиях не исключено ее дальнейшее распространение.

Говоря о новых подходах к интерпретации гражданского-правовых норм, нельзя не остановиться на делах, где российские суды в некоторых случаях привлекают к ответственности по обязательствам иностранных ответчиков их российские дочерние структуры, которые не имеют отношения к действиям, от которых пострадали истцы. В оправдание допустимости таких мер обычно приводится сложное юридико-техническое обоснование, которое включает в себя ссылку на соответствие причинение вреда иностранным ответчиком и его дочерней организацией через следование режиму санкций.

Одновременно в таких делах может допускаться удовлетворение деликтного иска, несмотря на наличие обязательства из договора и возможность защиты права с использованием договорных инструментов, которым ранее всегда отдавался приоритет. При этом в подтверждение допустимости заявляемых правовых позиций приводятся ссылки на примеры практики по делам с совершенно иными фактическими обстоятельствами.

Анализ правового обоснования по таким делам позволяет сделать вывод, что иногда оно направлено на оправдание отказа от учета прямых и ясных положений гражданского законодательства, применение которых привело бы к иным результатам разрешения споров. К примеру, о запрете ответственности дочернего общества по обязательствам материнской компании.

Нет сомнений, что права российских граждан и организаций, пострадавших от действий недружественных государств, должны максимально эффективно защищаться. Однако, как представляется, такая защита не должна приводить к размыванию базовых концепций российского гражданского права и формированию неоднородной практики применения одних и тех же прямолинейных норм. В противном случае кажущийся позитивным краткосрочный эффект от новаторской интерпретации закона может обернуться последующей хаотизацией правоприменения, негативно сказавшись на условиях гражданского оборота в долгосрочной перспективе. ■



Дзен DZEN.ru/rg.ru



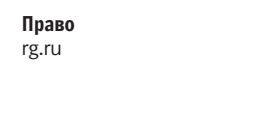
Telegram T.ME/rgunews



ВКонтакте VK.COM/rgru



Одноклассники OK.ru/rg.ru



ЭКСПЕРТИЗА

Рейтинг российских юристов: лучшие по праву 2024

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Pro bono Group 1 and Group 2.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Verba Legal, Grata, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Варшавский, S&K Vertical, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Ильдар Хабидуллин, A2K Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Дарья Носова, O2 Consulting, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Дмитрий Ошивалов, Vinder Law Office, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Виктория Викторова, Nextons, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Александр Родионова, R&M Defence, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Анна Актаева, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Алина Михеева, Seamless Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Михаил Васильев, Velichkova, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Оксана Афанасьева, Grata, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Иван Цветков, Tax Compliance, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Максим Калинин, Melning, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Юрий Аксенов, Orchar, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Лусине Арутюнян, Качкин, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Екатерина Голубева, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Наталья Воробьева, Forte Tax & Law, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Ангелина Балакина, Орлова/Ермоленко, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Сергей Клименко, Nextons, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Владимир Клинкаров, Nexlons, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Мария Кабанова, Grata, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Ирина Кузнецов, Комплаенс Решения, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Елена Ключарева, Кучер, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Мария Кочубей, Nexlons, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Алексей Нефедов, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Мария Семенова, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Федор Петрик, Tax Compliance, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Сергей Лысенко, Sila International, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Олег Барашков, Регионсервис, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Василий Палкин, Nexlons, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Андрей Елистратов, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Кирилл Гавриличев, ГК Лигал, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Андрей Шевцов, Юниконсул, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Роман Бычков, Бычков, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Дмитрий Раев, Кучер, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Андрей Терещенко, Chervets.Partners, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Сергей Шашков, Legikon-Pravo, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Елена Черновитова, BBNP, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Наталья Горшкова, Pelepleev, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Александр Рудяков, Verba Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Андрей Елистратов, FBK Legal, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Сергей Шашков, Legikon-Pravo, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Андрей Шевцов, Юниконсул, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Наталья Горшкова, Pelepleev, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Азат Ахметов, Orchar, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Сергей Назаркин, NSV Consulting, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Павел Зоркин, Павла и партнеры, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Александр Монин, Melning, and others.

Table with 3 columns: Name, Firm, Position. Includes Вадим Абсаямов, White Square, and others.

Российская Газета

Главный редактор: «Российская газета»: БА, Фрунзе. Адрес редакции и издательства: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 125993.

Заказы на размещение рекламы в «РГ» и ее приложениях: телефон: 8 499 257 3752, 786 6781; факс: 8 499 257 5764, 8 499 257 5041, reklama@rg.ru

Отпечатано в типографии ООО «Ридей-Принт» 141170, Московская обл., г. Дзержинский, Лысковский проезд, д. 58

Региональные филиалы «РГ»-«Редакция «Российской газеты» в городах: Архангельск (8182) 20 78 31, Астрахань (853) 66 72 37, Адыгейск (867) 22 34 89, Бийск (385) 22 34 89, Владивосток (4232) 22 34 89, Волгоград (8442) 92 35 08

«РГ»-«Редакция «Российской газеты» Все права защищены. Любая переписка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иллюстрации являются частью авторского права на материалы, опубликованные в газете.



Источники «Российская газета», по данным участников рейтинга