

НА СТЫКЕ ДВУХ МИРОВ

Использование российским бизнесом судов британской юрисдикции для разрешения коммерческих споров входит в широкую практику. Но вместе с известными преимуществами подобный подход нередко несет в себе и существенные риски, чреватые чувствительными потерями или упущенной выгодой.

В начале августа в непринужденной обстановке одного из московских ресторанов состоялась неформальная встреча топ-менеджеров и владельцев собственного бизнеса, организованная юридической группой PARADIGMA совместно с Jaguar Land Rover. В ходе нее юристы компании рассказали о коллизиях, возникающих на поле трансграничного права, а также об инструментах юридической защиты и нападения, используемых в интересах клиентов в подобных разбирательствах. Самые запоминающиеся моменты выступлений, выдержанных в стилистике «охотничьих рассказов» на примерах реальных дел PARADIGMA, выслушал и записал **Владимир Волков**.



КЛИМЕНТ РУСАКОМСКИЙ
управляющий партнер
PARADIGMA

Все знают, что большинство серьезных, сложных сделок, договоренностей между российскими компаниями, работающими в нашей и иностранных юрисдикциях, сегодня оформляется в английском праве. В этой связи возникает насущная необходи-

мость увязать положения российского и английского права так, чтобы они не конфликтовали. И вот здесь наш российский бизнес допускает много серьезных ошибок, которые становятся очевидными только тогда, когда дело оказывается уже в суде.

Фундаментальная проблема при работе в праве Англии и Уэльса для российского клиента зачастую в том, что, либо документы для сделки готовят наши соотечественники, которые несколько месяцев отучились в Лондоне и получили какой-то сер-

тификат юриста, либо это качественные, грамотные английские юристы, но слабо разбирающиеся в наших реалиях. В итоге мы получаем корявые договоры, нелепые ситуации. Например, я несколько раз встречал предварительные договоры, которые творчески используются российскими юристами и даже крупными юридическими компаниями. Однако по английскому праву договаривающиеся стороны не могут полагаться на предварительный договор, пока не будет подписан основной договор с окончательно согласован-

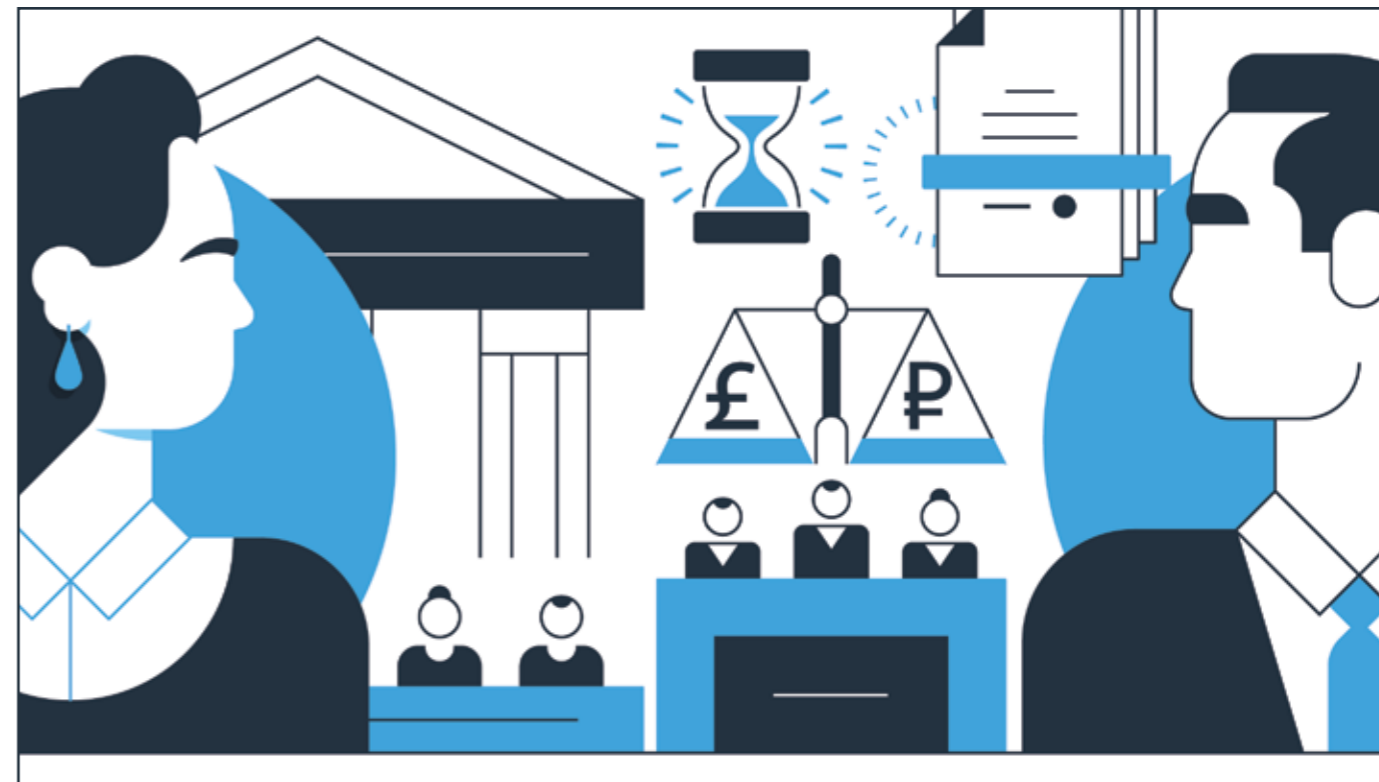
ными условиями. Чтобы избежать подобных ситуаций, необходимо знание тонкостей и особенностей обеих юрисдикций, умения работать на их стыке, что в России объективно умеют делать немногие.

Здесь мы хотим привести в качестве примера несколько кейсов, основанных на реальном опыте нашей компании, в которых победу обеспечила не юридическая ситуация, в которой мы оказались, не правота клиента, а знание технических особенностей и инструментов работы в обеих юрисдикциях, чему в большой степени способствует наличие у нас собственного полнофункционального офиса в Лондоне.



АНДРЕЙ ТОРЯНИКОВ
адвокат, руководитель
судебной практики
PARADIGMA

В английском праве существует множество инструментов, позволяющих эффективно отстаивать интересы клиента, но плохо известных в России. Один из них – обеспечение расходов и издержек в будущем, или security for cost. Англичане используют его с XIII века. Но в России возмещение расходов на услуги адвокатов



и юристов, а тем более предварительное депонирование средств истцов, вообще практически не используется. В практике PARADIGMA есть несколько случаев, когда применение этого инструмента даже фактически в проигрышной позиции, позволяло перевернуть дело и, по сути, вынудить истцов пойти на мировое соглашение.

В одном из них мы защищали крупную сеть супермаркетов. Она задержала выплату нескольких миллионов долларов по договору и стояла перед лицом серьезных штрафных санкций. Хотя клиент считал, что его обманули, формально по документам правота была за истцом.

ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО РЕШЕНИЯ И ПОЛУЧЕНИЕ РЕАЛЬНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ – ОЧЕНЬ ОСТРАЯ ТЕМА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ. СЛУЧАИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ВЗЫСКАНИЯ ПО ИСКУ В РОССИИ ДОВОЛЬНО РЕДКИ

Дело должно было рассматриваться в Лондонском суде международного арбитража (LCIA). Наша задача состояла в том, чтобы вывести его на мировое решение до получения судебного за-

ключения против нашего клиента. Истцом выступало специальное юридическое лицо (SPV), зарегистрированное на Британских Виргинских Островах (BVI), – компания с небольшим капиталом, что и дало нам зацепку. Мы потребовали от суда обязать SPV депонировать возможные издержки по ведению дела со стороны нашего клиента – текущих расходов, компенсацию потенциальных убытков, сумму возможного встречного иска и т.д. Таким образом, при исковом требовании к нашему клиенту в размере около 4 млн долларов депозит, который мы требовали, был близок к 8 млн долларов. Суд в этом вопросе встал на нашу сто-

рону, вынося все новые и новые определения к истцу о дополнении депозита. В какой-то момент им просто физически не хватило денег. После этого они вышли с нами на переговоры, и мы заключили мировое соглашение.

К аналогичным, редко используемым в российской практике механизмам британского права относится и судебный запрет на подачу иска (anti-suit injunction). В отличие от России, процент необоснованных исков за рубежом, в Англии или США, очень мал. Объясняется это тем, что в британском праве существуют хорошие процессуальные механизмы, которые позволяют либо блокировать

подачу необоснованных исковых заявлений, либо обязывают возместить расходы, которые понесла другая сторона на противостояние иску, признанному необоснованным. Как показывает наша практика, подобный инструмент эффективно работает и в российских условиях.

В одном из крупных кейсов сумма требований, выдвинутых против нашего клиента, не исполнившего условия договора об опционе, превышала 150 млн долларов. Заявление было подано в LCIA. По факту мы были в проигрышной ситуации: да, клиент обязан был заплатить, выкупить акции по опциону, но денег у него не было. Более того, чтобы усилить давление на нашего клиента, истец начал подавать многочисленные иски в различных юрисдикциях – на Кипре, в BVI и других, – хотя основной договор предполагал рассмотрение всех споров только в LCIA.

Это была ошибка, которой мы воспользовались. Мы обратились в LCIA и показали необоснованность таких исков, их абсолютное противоречие праву. Юристы PARADIGMA попросили лондонский арбитраж выдать предписание о запрете истцу подавать подобные необоснованные иски. Требование было удовлетворено. По сути, мы заблокировали подачу исков во всем

В АНГЛИЙСКОМ ПРАВЕ МАССА ИНСТРУМЕНТОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНО ОТСТАИВАТЬ ИНТЕРЕСЫ КЛИЕНТА. В НАШЕЙ ПРАКТИКЕ ЕСТЬ СЛУЧАИ, КОГДА ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ ДАЖЕ В ЗАВЕДОМО ПРОИГРЫШНОЙ ПОЗИЦИИ, ПОЗВОЛЯЛО ПЕРЕВЕРНУТЬ ДЕЛО, ВЫНУДИВ ИСТЦОВ ПОЙТИ НА МИРОВОЕ

мире, сведя их в LCIA, где спор обещал продолжаться ближайšie 6–7 лет. В итоге мы подписали мировое соглашение.

КЛИМЕНТ РУСАКОМСКИЙ
Еще один инструмент того же ряда – обеспечительные меры, налагаемые судом. Сегодня он широко используется в иностранных юрисдикциях – Кипре, Мальте, BVI. Их суды полагают себя компетентными накладывать обеспечительные меры, даже если ваш контракт предусматривает рассмотрение дела в судебной инстанции в британской юрисдикции. Например, в LCIA. Это существенный момент, который зачастую упускают из вида российские предприниматели, имеющие британские активы или зарегистрированную в местной юрисдикции

холдинговую компанию. Нередко они не спешат выполнять предписание иностранного суда, полагая, что в России его рука до них не дотянется. Однако многочисленные примеры конкретных российских бизнесменов свидетельствуют, что при пересечении границы за неуважение суда, за неисполнение наложенных мер можно получить реальные сроки лишения свободы. В свою очередь, это может быть серьезным инструментом в борьбе с оппонентом в судебном споре.

Допустим, тяжущаяся компания – ее имущество, счета или любые другие активы – находится на Кипре. Подал соответствующее ходатайство в местный суд, можно добиться блокирования ее счетов, возможности проведения сделок. Такое решение принимается в течение трех дней, без формального предъявления иска, приводя к фактической заморозке деятельности компании. Это существенно, болезненно.

Но, используя подобный инструмент в интересах клиента и зная особенности английского права и его применения в «копирующих» его странах (на том же Кипре), мы можем противостоять подобным действиям. Допустим, казалось бы, наложены меры, которые полностью заморозили деятельность

нашего клиента. Запрещено совершение сделок, заблокированы счета и имущество. В одном из реальных подобных разбирательств на Кипре в ответ мы обратились в Высокий суд в Лондоне, чтобы обжаловать решение LCIA.

Дело в том, что, чего не знает большинство российских юристов, в ряде случаев можно обжаловать меры, вынесенные в независимых арбитражах, в государственных судах. Что мы и сделали. Высокий суд – и это интересная особенность английского правосудия – формально не имея права обязать LCIA вынести то или иное решение, рекомендовал арбитражу изменить или отменить вынесенные против нашего клиента меры. В LCIA к рекомендации Высокого суда прислушались.

ЗАЩИТА И НАПАДЕНИЕ АНДРЕЙ ТОРЯНИКОВ

Как показывает практика юридической группы PARADIGMA, штатные юристы клиента хороши в «мирное» время. Однако во время «войны», в разгар судебных баталий, они очень часто проигрывают. Об этом, в частности, говорит пример разбирательства по делу еще одного нашего клиента – крупной нефтяной компании, которой пришлось отстаивать свою позицию в судебном споре с подрядчиками. Компания отказалась оплачивать

выполненные теми работы, ссылаясь на их ненадлежащее качество.

Тактика, предложенная линейным юристом компании, оказалась заведомо пассивной и проигрышной: он предложил доказывать в суде низкий уровень качества работ со стороны подрядчиков. После того, как дело попало к нам, мы предложили и разработали комплекс наступательных мер, связанных с предъявлением встречных требований к подрядчикам о взыскании понесенных нашим клиентом убытков. Мы предъявили встречные иски, превышавшие величину первоначального иска к компании. В ходе рассмотрения дела было получено решение, в котором подрядчикам было отказано в удовлетворении их первоначальных требований, а были удовлетворены наши.



**ЕЛЕНА ГОРБАТОВСКАЯ
юрист PARADIGMA**

Исполнение судебного решения и получение реального удовлетворения требований – очень острая тема в российской практике. Случаи положительного взыскания в России довольно редки. Зачастую

ситуация складывается так, что компания-ответчик вместо выплаты долга старается уйти в банкротство или размыть активы, чтобы впоследствии не исполнять свои обязательства.

В рамках одного из подобных дел к нам обратился крупный производитель энергетических машин. Эта компания поставила уникальное оборудование для одной из московских электростанций на несколько миллионов долларов. Однако его заказчик под разными предлогами начал уклоняться от оплаты. Более того, в какой-то момент были предприняты попытки полностью уйти от своих обязательств, начав вывод активов и запустив процедуру банкротства. Нашим ответом стала подача исков к компании-должнику. Иски были направлены не столько на конечный результат – взыскание суммы долга, добиться которого на данном этапе не представлялось возможным, сколько на получение доступа ко всей внутренней информации должника. В том числе о действиях, направленных на вывод активов, что позволило нам собрать необходимые доказательства неправомерности его действий. В итоге должник вышел с нами на переговоры и полностью выполнил требования перед нашим клиентом.

В другом из подобных случаев мы защищали интересы банка, владевшего правами требований более чем на миллиард рублей к крупному градообразующему предприятию – целлюлозно-бумажному комбинату, в отношении которого была запущена процедура банкротства. Основными кредиторами ЦБК выступили два крупных банка. Они держали реестр, при этом требования нашего клиента не учитывали. Активно взаимодействовали с арбитражным управляющим, который заключал внутренние сделки с активами должника, в том числе продавал их в интересах некоего юридического лица. Нашей тактикой стало оспаривание каждой из этих сделок. По сути, этим мы мешали новому бизнесу должника, перевешивавшего активы на дублирующие предприятия. В итоге он предпочел расплатиться с нашим клиентом.

СЕРГЕЙ СМIRHOV адвокат, куратор уголовно-правовой практики PARADIGMA

Важно, чтобы юрист не просто защищался и нападал. Необходимо, чтобы механизмы защиты и нападения были эффективными, а значит быстро и гарантированно вели к результату. Так уж получается, что одним из самых сложных инструментов в экономическом

споре является уголовный процесс. Работа с клиентом здесь строится в зависимости от того, насколько далеко зашло дело. Например, все уже плохо и клиент обращается к юристу, когда у него на руках повестка от следователя, прошел обыск в офисе или даже случилось задержание. Это стадия процесса, когда многое уже упущено. Но даже в такой ситуации можно и нужно находить варианты решения – выхода из неприятной ситуации с минимальными потерями.

Гораздо более перспективная история – когда клиент приходит к нам заранее, чтобы выявить и устранить потенциальные проблемы. Профилактика уголовно-правовых нарушений позволяет значительно снизить вероятность негативных последствий в случае наступления проблем. Весьма действенна в этой связи услуга юридического аудита бизнес-процессов клиента для выявления и устранения наиболее уязвимых мест, которые могут повлечь за собой обвинения в экономических преступлениях. Своевременно проведенный уголовно-правовой аудит позволит устранить ошибки, снизить имеющиеся риски и минимизировать финансовые и репутационные издержки бизнеса и его владельцев. **‘S**