

# Юридический бизнес

## «С нами клиент чувствует себя как дома»

Общепризнанные сложности не мешают юридическому миру возвращать новых звезд. В их числе — молодая международная сеть юристов и адвокатов JURUSS, цель которой стать ведущей платформой, объединяющей опытных русскоязычных юристов по всему миру. Все члены ассоциации выступают в личном качестве, притом что кто-то из них является партнером большой юридической фирмы, насчитывающей сотни юристов, а кто-то практикует в рамках своего адвокатского кабинета.

— новости рынка —

Впервые идею о создании ассоциации партнеров швейцарской юридической фирмы QUORUS GmbH Евгений Жилин высказал в декабре 2018 года на московской конференции IBA по управлению юридической фирмой. Его выступление показало заинтересованным сразу нескольким коллегам — Зое Ильенко (Испания), Арине Шульге (США) и Владу Забродину (Великобритания). Практически сразу к инициативной группе присоединился Игорь Лившиц (Финляндия), а чуть позже — другие первоначальные участники. Первая общая встреча JURUSS состоялась в Амстердаме в сентябре 2019 года.

«Мы прекрасно понимаем и видим, какой большой спрос существует со стороны русскоязычных клиентов на юристов, проживающих за рубежом и говорящих с клиентами на одном и том же языке, — рассказывает Евгений Жилин. — Нередко приходится слышать от клиентов, что работа с иностранными коллегами не складывается, причем иногда в принципиально важных моментах. Причиной могут служить различия в бизнес-подходах, ожиданиях, культурные различия, попадание клиентов в санкционные списки, часто недостаточное понимание иностранными коллегами внутрироссийских аспектов и, как следствие этого, подозрительность и недоверие с обеих сторон. Все эти проблемы снимаются при работе с участниками ассоциации. С нами клиент чувствует себя как дома».

**„Б“ подробно расспросил ЕВГЕНИЮ ЖИЛИНА и партнера американской юридической фирмы Mitchell Silberberg & Knupp LLP АРИНУ ШУЛЬГУ о принципах работы ассоциации.**

— Расскажите, сколько фирм и из каких стран уже являются членами сети?

— На данный момент ассоциация насчитывает 23 участника в 23 странах. Это страны

ближнего зарубежья (Казахстан, Белоруссия, Украина, Грузия, Азербайджан, Эстония, Латвия), практически все основные страны Западной и Восточной Европы (Германия, Франция, Великобритания, Испания, Италия, Нидерланды, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн, Финляндия, Чехия, Польша), а также США, Канада, Израиль, Турция.

— В чем преимущества членства в JURUSS?

— Членство, как правило, эксклюзивное (один юрист представляет сразу всю страну своего проживания) и финансово необременительное (членские взносы рассчитываются в зависимости от гонораров, полученных благодаря участию в ассоциации). Более того, мы с коллегами регулярно обмениваемся мнениями о ситуации, складывающейся на рынке, делимся эксклюзивным опытом, что позволяет увеличивать возможности каждого — это очень обогащает. В ряде случаев совместно участвуем в тендерах на выбор консультантов, если речь идет о работе сразу в нескольких юрисдикциях. Ничего подобного до создания JURUSS на рынке не было.

— Целевые клиенты участников новой сети — кто они?

— Наши основные клиенты — предприниматели с капиталом от нескольких миллионов до нескольких сотен миллионов долларов США, которые ведут свою деятельность по всему миру и не ограничиваются рамками лишь одной страны. Также среди клиентов присутствуют известные и состоятельные музыканты, артисты, спортсмены, так называемые политически значимые лица (PEP). Зачастую клиентами становятся и корпорации, которые недовольны высокой стоимостью услуг и недостаточным уровнем сервиса со стороны крупных международных сетевых фирм, особенно аудиторских.

— Какие преимущества и гарантии клиент получает при работе с юридической фирмой, рекомендованной другим участником JURUSS?



Евгений Жилин, партнер QUORUS (Швейцария)

— Клиент может быть уверен в том, что его поймут, с должным усердием отнесутся к его вопросу и при этом предложат подходящий набор услуг и адекватную цену. Мы отслеживаем уровень удовлетворенности клиентов и стремимся к тому, чтобы они всегда оставались довольны работой наших участников. Репутация — это вообще главный актив любого юриста, нарабатываемый не то что годами, а десятилетиями. Также нас отличает низкий уровень бюрократизма и быстрая реакция на поступающие, порой весьма нетривиальные запросы. Когда мы принимаем кого-то в наши ряды, мы всегда уверены — вот он, этот универсальный солдат, с которым и в окопе не страшно сидеть, и на Октоберфест потом можно вместе съездить. Это опытные профессионалы, обладающие помимо прочего выдающимися личностными качествами.

— Какие юридические практики и в каких регионах мира участники сети представляют клиентам?

— Палитра оказываемых услуг включает все вопросы начиная с относительно простых — учреждение бизнеса, иммиграция, приобретение или продажа недвижимости, помощь с открытием банковского счета — до более сложных консультаций по налогам, интеллектуальной собственности, сопровождению сделок M&A, разрешению споров в судах и уголовному судопроизводству. Поскольку мы хорошо ориентируемся и в российских юридических реалиях,

мы легко выступаем проводниками в решении трансграничных задач, обладаем способностью смотреть на одну и ту же ситуацию в режиме 3D как со стороны российского законодательства и правоприменительной практики, так и с позиций иностранного регулирования.

Мы с коллегами всегда стараемся идти в ногу со временем и осваивать новые горизонты. В последнее время существенно увеличился спрос на сопровождение технологических проектов (включая стартапы) по всему миру, и здесь участники ассоциации могут многое предложить. Это, кстати, порой не только чисто юридический консалтинг, но и в значительной мере выполнение функций управления проектами. Также мы отмечаем рост числа запросов на удаление информации о клиентах из международных баз данных, таких как World-Check, и у нас есть вполне положительный опыт работы по такому рода обращениям.

— Какие запросы от бизнеса поступают в последние месяцы в связи со снижением оборотов практически в каждом секторе мировой экономики?

— В последнее время, конечно же, возросло количество запросов на консультации в связи с мерами борьбы с пандемией COVID-19, которые принимаются правительствами абсолютно всех стран. Внутри ассоциации мы назвали этот процесс «законодательной лихорадкой», поскольку вводимые ограничения, да и меры поддержки бизнеса, зачастую носят несистемный, не до конца продуманный и даже спонтанный характер. Пострадали очень многие сектора экономики, за исключением производства ряда медицинских изделий и сектора онлайн-торговли. Совсем недавно мы проводили наш первый вебинар, в ходе которого были озвучены конкретные практические шаги, предпринимательскими сразу 13 стран для скорейшей нормализации ситуации. Это и финансовые меры поддержки (льготное кредитование) бизнеса, и налоговые послабления, и компенсация работникам выпадающих заработных плат и многое другое. Практика проведения вебинаров по всем актуальным вопросам, возникающим в мировой юридической повестке, будет нами продолжена.

— Изменилось ли соотношение запросов на юридические услуги от корпораций и частных лиц?

— Безусловно, в последнее время мы отмечаем возросшую активность частных лиц. Все больше вопросов возникает в сфере иммиграции, семейной и наследственного права.



Арина Шульга, партнер Mitchell Silberberg & Knupp LLP (США)

Вопрос с налоговыми резидентством — это вообще классика жанра: у нас нет юристов, кто не сталкивался бы с этим ежедневно. Тем не менее продолжает оставаться высоким и количество запросов со стороны корпораций, особенно в сфере налогового планирования, реструктуризации бизнеса и разрешения споров.

— Сколько юридических фирм вы планируете привлечь и в каких регионах?

— В ближайшей перспективе до конца 2020 года увеличение количества участников до 40 и более, с тем чтобы иметь наших представителей во всех основных мировых финансовых центрах и прочих значимых для русскоязычных клиентов городах.

— По вашему мнению, какие услуги будут востребованы в третьем и четвертом кварталах 2020 года, когда экономика начнет постепенно восстанавливаться?

— Мы ожидаем увеличения числа банкротств и судебных разбирательств: наш предыдущий опыт показывает, что это извечные спутники любого экономического кризиса. Также мы ждем возобновления активности в сфере сделок M&A, поскольку, с одной стороны, многие бизнесы столкнутся с необходимостью искать инвесторов, а с другой — клиенты захотят войти в бизнес по низкой цене с перспективой дальнейшего взрывного роста. Несмотря на затнувшееся падение, макроэкономические предпосылки в мире остаются благоприятными.

Беседовала Юлия Карапетян

## Малой кровью обойтись не получится

— главная тема —

Во-первых, любые действия, совершенные КДЛ не в интересах кредиторов, будут толковаться против них в контексте дополнительной недобросовестности — к примеру, в связи с тяжелым положением экономики должник получил преференции (запрет банкротства), которые использовал не для восстановления своей платежеспособности, а во вред кредиторам. «Не исключаю, что через два-три года, когда начнутся споры о привлечении к субсидиарной ответственности КДЛ, действовавших в период моратория, в качестве основания для привлечения кредитора будут указывать, что КДЛ в принципе не воспользовались мораторием для улучшения своего финансового состояния. Директорам уже сейчас необходимо задуматься о документальном подтверждении разумности своих действий, например составить бизнес-планы на ближайшую перспективу, представить их на рассмотрение органам управления общества», — советует господин Степанчук.

Во-вторых, мораторий возлагает на должника дополнительные запреты, например на выплату дивидендов, действительной стоимости доли участником или выкуп собственных акций. И хотя сейчас хозяйственным обществам не запрещено совершать такие действия, это существенно повышает риск привлечения КДЛ к субсидиарной ответственности, если выплаты будут произведены в период моратория, а в дальнейшем общество станет банкротом.

**«Главное, чтобы правосудие не превратилось в фикцию для создания видимости законности»**

31 марта Госдума приняла поправки в Уголовный кодекс и Кодекс об административных правонарушениях (КоАП), ужесточающие ответственность за нарушение санитарно-эпидемиологических правил и распространение фейковых новостей. Теперь гражданам может грозить до семи лет тюрьмы за нарушение карантинных норм, а за распространение недостоверных новостей — до пяти лет. Введение подобных обязывающих норм влияет не только на свободу действий человека, но и на экономику в целом. Бизнес ожидают большие расходы на обеспечение защитных мер для работников и клиентов, но основная

проблема, с которой он столкнется, — это падение потребительского спроса на товары «второй необходимости», считает адвокат уголовной практики АБ КИАП Дмитрий Калинин.

Не лучшим образом отразятся новые нормы и на практике — главным образом из-за сложности их верного применения. К примеру, гипотезы ч. 2 ст. 6.3 КоАП РФ и ст. 20.6.1 КоАП РФ очень близки, а многие субъекты РФ ввели схожие поправки и в собственные региональные кодексы об административных правонарушениях. Итог — сложно преодолеваемая конкуренция норм. Кроме того, «в сегодняшней судебной практике нет четкого подхода при квалификации указанных административных составов — какую статью и когда необходимо применять. Без четких разъяснений со стороны ВС РФ будет сложно обойтись», резюмирует господин Калинин.

Управляющий партнер коллегии адвокатов «Железников и партнеры» Александр Железников считает, что наказание за распространение фейковых новостей — отчасти политический инструмент, которым для регулирования информационной политики смогут пользоваться силовики, а медиабизнес окажется вынужден работать с оглядкой на эту норму.

Повлияют принятые поправки и на адвокатуру, говорит господин Железников — в основном сквозь призму административного и экономического факторов. «С административной точки зрения государство — в лице суда и органов уголовного преследования — должно быть готово оперативно или хотя бы в понятные сроки взаимодействовать с институтом адвокатуры на основе соблюдения процессуальных сроков и взаимного уважения. Главное, чтобы правосудие не превратилось в фикцию для создания видимости законности», — говорит он. На экономическом факторе адвокат останавливаться не стал: «Если доверители смогут платить — прекрасно. Если нет — что ж, время вспомнить присягу, которую мы все принимали».

Также в недавнем времени добросовестный собственник и руководитель компании мог защититься от уголовной ответственности за невыплату зарплаты или кредита, подавая банкротство. В текущих условиях законодатель не ограничивает потенциальных банкротов в этих правах, однако новые реалии добавили бизнесменам скоростей — сейчас им приходится одновременно при-

нимать много ключевых решений в условиях стресса и ограниченного времени на подготовку. Часть решений принимается спонтанно и впопыхах, нормативная неурегулированность и отсутствие судебной практики по пандемийным обстоятельствам также не добавляют им качества. Для минимизации возможных отрицательных последствий партнер «Железников и партнеры» Роман Щербинин рекомендует тщательно планировать антикризисные мероприятия и усердием, удвоенным по сравнению с «довоенным» временем, подходить к вопросу сбора доказательств добросовестности.

**Бремя платить налоги**

По мнению юристов, принятые государством на федеральном и региональном уровнях меры налоговой поддержки компаний, в том числе по уменьшению налогового бремени, довольно обширны. Правительством подано к вопросу комплексно: компаниям с двукратным уменьшением выручки предоставлена отсрочка по уплате налогов на год или рассрочка до трех лет, на три месяца продлены сроки предоставления деклараций, которые было необходимо подать до мая 2020 года, а ставка страховых взносов для МСП снижена с 30% до 15%. Также до 1 мая приостановлено взыскание по всем налогам, сборам и страховым взносам, а до 31 мая не назначаются и не проводятся выездные налоговые проверки, течение их сроков приостановлено.

Учитывая, что на федеральном уровне меры поддержки не затрагивают исчисления и уплату НДС, в наибольшей степени ослабление коснется лиц, находящихся на специальных налоговых режимах — для них на региональном уровне предусмотрены значительные налоговые льготы, сообщает партнер BGP Litigation Александр Голиков.

При этом говорить о полноценных налоговых каникулах для пострадавших отраслей, по мнению юристов, преждевременно. В краткосрочном периоде эта мера эффективна, считает советник российской налоговой и таможенной практики Dentons Анна Зверева, но уже через несколько месяцев налоги нужно будет начать платить, при том что многие предприятия не только не восстанавливают прежний уровень продаж (инерция будет весьма значительной), но и, возможно, не откроются. К концу каникул предприниматели

могут не выдержать дополнительной нагрузки, что приведет к волне банкротств. Партнер O2 Consulting Наталья Кузнецова предлагает регулярно мониторить ситуацию и продлевать каникулы, вводя при этом длительный срок погашения налоговой задолженности. Анна Зверева придерживается такой же точки зрения, дополнительно предлагая рассмотреть возможность временно снизить ставки в кризисный период.

Формирование перечня стратегически значимых предприятий и субсидированные кредиты также видятся юристам правильным шагом. «Поддержка заслуживают не только малый и средний бизнес, но и крупные общенациональные игроки, включая компании с иностранным участием. Необходимо расширить как круг пострадавших отраслей, так и категории получателей господдержки», — считает партнер, руководитель отдела налогообложения Ноэт Максим Владимиров.

**«Дыра-патриотизм»: популярные офшоры ждет трудная судьба**

Поручения президента 25 марта исключить безналоговый вывод средств российскими бенефициарами на зарубежные счета быстро вылились в конкретные меры. Минфин предложил изменить соглашения об избежании двойного налогообложения (СИДН) и облагать 15-процентным налогом дивиденды и проценты, выплачиваемые из России резидентам и фактическим получателям дохода с Кипра, Люксембурга и Мальты. В настоящий момент по таким выплатам действуют ставки от 5% до 15% в отношении дивидендов и 0% — в отношении процентного дохода.

Новая мера потребует скорректировать соглашения об избежании двойного налогообложения, которые Россия заключила с 84 странами. Если иностранные партнеры не согласятся изменить соглашения, Россия выйдет из них в одностороннем порядке, заявил президент.

Получается, что Минфин больше не интересуется транзитные компании и налогообложение выплат на зарубежные счета российских бенефициаров? Старший партнер «Пепель ГРУПП» Рустем Ахметшин считает, что смысл предложенных изменений глубже: российская сторона просто потеряла веру в инвестицию и финансы, приходящие из этих стран. «Минфин не хочет больше спорить, является ли иностранная

компания транзитной или же занята инвестициями и финансами профессионально, а потому имеет право на льготы по СИДН. Поэтому российские поправки должны мотивировать международные холдинги с компаниями из этих юрисдикций и их бенефициаров раскрыться и указать, кому на самом деле принадлежат доходы», — объясняет господин Ахметшин. Но самый интересный вопрос нового регулирования, по мнению партнера BGP Litigation Александра Голикова, останется ли у бизнеса возможность применять «сквозной подход», заявляя конечно же выгодоприобретателя доходов из РФ до их выплаты и таким образом полностью избегая налогообложения промежуточного звена. «Сегодня это самое эффективное решение в части налогообложения у источника выплаты из РФ», — заявляет юрист.

Последствия президентской инициативы юристы оценивают неоднозначно — например, Максим Владимиров полагает, что она возьмет зеркальный эффект и пострадавшими в итоге окажутся российские многонациональные компании с предприятиями за рубежом. Советник налоговой практики Bryan Cave Leighton Paisner Александр Ерасов предупреждает, что увеличение налоговой нагрузки на исходящие из России финансовые потоки может привести к снижению объема иностранных инвестиций. А управляющий партнер O2 Consulting Ольга Сорокина опасается расширения списка «транзитных» стран: «Аналогичные письма могут быть направлены в адрес Сингапура, Гонконга, Швейцарии, а при негативном сценарии — включить в себя даже те юрисдикции, которые уже давно не причисляются к „офшорным“ по причине сравнительно высоких ставок корпоративного налога и ограничений в отношении кондуктивных сделок (Нидерланды или Австрия)».

Александр Голиков считает, что для популярных офшоров, не имеющих соглашений с РФ (БВО, Сейшель, Белиз и других), ничего не изменится: как и прежде, при выплатах в них из России будут применяться общие ставки — 15% к дивидендам, 20% к процентам и роялти. Что касается «транзитных» юрисдикций, на практике изменения коснутся только крупного бизнеса, полагает он.

Ольга Сорокина предполагает, что последние меры, принимаемые правительством, не коснутся традиционных офшоров, то есть полностью

безналоговых юрисдикций, но с учетом тех многочисленных мер, которые Европа и Россия активно принимали в отношении этих стран в предыдущие годы, для многих они давно потеряли актуальность. Скорее всего, ряд предпринимателей решит ликвидировать, реструктурировать или редоместризовать офшорные компании, в том числе в особые экономические зоны Калининграда или Дальнего Востока, но существенная часть компаний с высокой вероятностью продолжит работу в стране регистрации, обеспечив соответствие предъявляемым к ним требованиям.

**Арендные полумеры**

Постановлением правительства №439 (от 3 апреля 2020 года) были установлены общие требования к отсрочкам по арендной плате. Так, отсрочка предоставляется на срок до 1 октября начиная с даты введения режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации на территории субъекта. Отмечается, что задолженность по уплате арендных платежей подлежит поэтапной выплате не ранее 1 января 2021 года и не позднее 1 января 2023 года. Во время действия названных режимов отсрочка предоставляется на всю сумму арендной платы, после их окончания (до 1 октября) — на половину такой суммы. Документ не определял круг лиц, в отношении которых будет действовать отсрочка, но указал, что ее порядок будет устанавливаться правительством. Принятое в тот же день постановление правительства №434 утвердило перечень наиболее пострадавших от коронавируса отраслей, но лишь для целей предоставления кредитных каникул заемщикам — субъектам МСП.

18 апреля правительство расширило перечень пострадавших отраслей, включив в их число арендные отношения и непродуктивный ритейл, подпадавший под запрет из-за введения режима повышенной готовности и составлявший значительную часть пострадавших арендаторов.

Опрошенные «Б» эксперты единодушны: предложенные меры не достаточны и явно не адекватны глубине и продолжительности наступившего кризиса. Основная проблема, по мнению адвоката «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры» Дмитрия Крамалева, состоит в том, что меры не учитывают все отрасли экономики, реально пострадавшие от коронавирусной инфекции.