



Объединение
Корпоративных
Юристов

«ВМЕСТЕ ВЕСЕЛО ШАГАТЬ»: ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ОКЮР*

14 февраля 2019 г. Объединение Корпоративных Юристов (ОКЮР) при поддержке коллегии адвокатов «Делькредере», адвокатского бюро «КИАП», юридических фирм «Инфралекс» и *Clifford Chance* провело конференцию-дискуссию о взаимодействии юридических служб компаний и юридических консультантов.

Александра Нестеренко, президент ОКЮР, напомнила, что члены ОКЮР подняли эту тему летом прошлого года. На встречах юристы-инхаусы и консультанты обсуждали, как разрешается конфликт интересов, обеспечивается клиентская тайна, происходит ценообразование, организована работа для компаний, попавших под санкции, и т.д. Поставленные вопросы могут быть единообразно разрешены через механизм саморегулирования — тем самым началась большая работа по выработке свода обычаев делового оборота.

1. Постановка проблем

Сергей Пепеляев, управляющий партнер «Пепеляев Групп», заметил, что только саморегулирование способно оградить юристов от имеющихся и новых проблем. Спрос на справедливое отношение в данной сфере сформирован, он есть и у государства.

* Материал подготовлен юридической компанией «Пепеляев Групп» и пресс-службой ОКЮР.



Андрей Корельский, управляющий партнер адвокатского бюро «КИАП»; **Дмитрий Тимофеев**, вице-президент по юридическим вопросам группы компаний «ПИК»; **Сергей Пепеляев**, управляющий партнер «Пепеляев Групп»; **Артур Илиев**, партнер юридической фирмы *Clifford Chance*; **Ольга Юкова**, директор по международному праву и сопровождению проектов *X5 Retail Group*; **Виталий Калятин**, главный юрист по интеллектуальной собственности УК «РОСНАНО»; **Сергей Войтишкин**, управляющий партнер юридической фирмы *Baker McKenzie*; **Артем Кукин**, управляющий партнер юридической фирмы «Инфралекс»; **Данил Смирнягин**, начальник управления правового сопровождения корпоративных и международных проектов дирекции по правовым вопросам «Газпром нефти»; **Александра Нестеренко**, президент ОКЮР; **Максим Степанчук**, партнер коллегии адвокатов «Делькредере»; **Елизавета Корягина**, руководитель правовой практики по слияниям и поглощениям компании «МегаФон»; **Александр Смирнов**, управляющий директор по правовым рискам и комплаенсу группы «Московская биржа»; **Мария Аппак**, директор юридического департамента компании «Найк»; **Игорь Макаров**, директор *Hecate Legal Advisory Company*

Какой правовой механизм стоит применить для саморегулирования? Обычаи делового оборота, которые согласно ст. 5 Гражданского кодекса (ГК) РФ относятся к источникам права. И суды при разрешении споров должны их учитывать. Наша задача — зафиксировать все обычаи в одном источнике.

Кто может провести такую работу? Очевидно, что общественные организации юристов, в первую очередь ОКЮР, созвавший представителей крупного бизнеса и крупного консалтинга. Начала работу группа по разработке Свода обычаев делового оборота, который будет обсуждаться на Петербургском Международном Юридическом Форуме — 2019.



Сергей Войтишкин, Александра Нестеренко, Сергей Пепеляев, Мария Аппак

Сергей Войтишкин, управляющий партнер юридической фирмы *Baker McKenzie*, обозначил еще одну проблему, которая волнует юридический рынок: последствия санкций против России.

При попадании в санкционные списки российские компании сталкиваются со многими рисками, в частности отказа в судебной защите, несоблюдения конфиденциальности, затрудненной передачи дел новым юристам и получения назад документов от международной юридической фирмы.

ОКЮР провел консультации, чтобы выяснить отношение международных юридических фирм к соблюдению санкций.

Мария Аппак, директор юридического департамента компании «Найк», отметила, что в международных компаниях часто нет внутренних юристов, поэтому привлекаются консультанты. Компании вырабатывают свои требования отбора юридических фирм на основе определенных ценностей, и умение понять клиента — большое конкурентное преимущество консультанта.

2. Преддоговорной этап

Ольга Юкова, директор по международному праву и сопровождению проектов *X5 Retail Group*, поделилась опытом согласования с консультантами условий организации сложного проекта. По мнению спикера, преддоговорная стадия очень важна, иначе нерешенные вопросы, недосказанность перейдут на следующие этапы работы над проектом и усложнят их. Взаимная честность и открытость между клиентом и консультантом — залог успешного сотрудничества.

Сложный проект — сам по себе стресс для компании и его участников. Для преддоговорной стадии важно понимание готовности внутренней команды клиента и команды кон-



сультанта к проекту, состав и качество команды консультанта, доступность команды 24/7, обсуждение функций сторон и методов работы.

Алла Генералова, старший юрист компании «СИБУР», добавила, что они всегда запрашивают информацию о составе команды консультанта, которая будет работать на проекте. «СИБУР» изначально устанавливает единые для всех участников допущения (*assumptions*), а затем организует запрос предложений.

Елизавета Корягина, руководитель правовой практики по слияниям и поглощениям компании «МегаФон», поставила вопрос оценки качества работы над проектом. Особенности крупных проектов — значительное изменение структуры сделки в ходе ее подготовки, «рваный» график работы, наличие множества юрисдикций, что требует знания локального законодательства и судебной практики.



Данил Смирнягин, Андрей Корельский

Уникальным опытом сотрудничества с компаниями «РУСАЛ» и «ЕН+», попавшими под санкции, поделился **Игорь Макаров**, директор *Hecate Legal Advisory Company*. Его важным итогом стало то, что в результате успешного снятия санкций около 100 тыс. работников этих компаний сохранили работу.

Юристам, привыкшим действовать по правилам, пора перестраиваться, времена изменились: правил больше нет. Санкции вводятся без достаточных доказательств вины и без возможности заранее защититься от них. Наказание устанавливается за поведение, ранее считавшееся законным (т.е. новому закону придается обратная сила).

Андрей Корельский, управляющий партнер адвокатского бюро «КИАП», рассказал, что международные компании присылают консультантам правила работы над проектом в письменном виде. Поэтому в документе должны быть зафиксированы правила определения цен на услуги консультантов.

Данил Смирнягин, начальник управления правового сопровождения корпоративных и международных проектов дирекции по правовым вопросам «Газпром нефти», представил возможные варианты оплаты в зависимости от распределения рисков между клиентом и консультантом (почасовая, предельная (*CAP*), твердая, абонентская, «гонорар успеха»). На выбор одного из них, если речь идет не о закупочных процедурах, влияют привычки клиентов и консультантов.

А. Корельский добавил, что, возможно, в России легализуют «гонорар успеха»: готовится соответствующий законопроект. Но такая форма оплаты хороша только во время кризиса и для неоднозначных проектов.



Максим Степанчук



Олег Курдов, руководитель направления анализа и оценки рисков правового управления компании «Сбербанк Капитал»; **Артем Кукин**

3. Реализация проекта

Максим Степанчук, партнер коллегии адвокатов «Делькредере», дал рекомендации по взаимодействию с клиентом после окончания проекта: направить клиенту отзыв (*feedback*) с оценкой совместной работы над проектом и, в частности, комментариями о работе юриста, юридической службы клиента. Это важно для клиента и может помочь ему снизить риски в будущем. Консультант выступает в роли ментора и готов бесплатно предложить варианты решения имеющихся проблем.

Александр Смирнов, управляющий директор по правовым рискам и комплаенсу группы «Московская биржа», выделил виды обратной связи между клиентом и внешним консультантом в виде оценки: качества работы, коммуникативной составляющей, организации рабочего процесса.

Артем Кукин, управляющий партнер юридической фирмы «Инфралекс», заключил, что современный юридический рынок трансформировался из рынка исполнителя в рынок заказчика. Наблюдается огромная конкуренция между юридическими фирмами, усиление процесса слияний и поглощений юридических фирм, переходы партнеров из одной фирмы в другую, выведение юридических единиц компаний вовне. Но в конкуренции есть и свои плюсы: консультантам приходится профессионально расти. В таких условиях первоочередной задачей становится создание доверительных отношений. Консультант должен предвосхищать потребности клиента.

Олег Курдов, руководитель направления анализа и оценки рисков правового управления компании «Сбербанк Капитал», согласился с таким подходом и отметил важность разработки консультантом вариантов решений для предоставления руководству.



4. Искусство бесконфликтной жизни

Дмитрий Тимофеев, вице-президент по юридическим вопросам группы компаний «ПИК», начал свою речь с вопроса: когда может возникнуть конфликт со стороны клиента? И ответил: когда консультант настаивает на пересмотре цены за выполненную и предстоящую работу. Возможное противодействие — только через взаимное уважение.

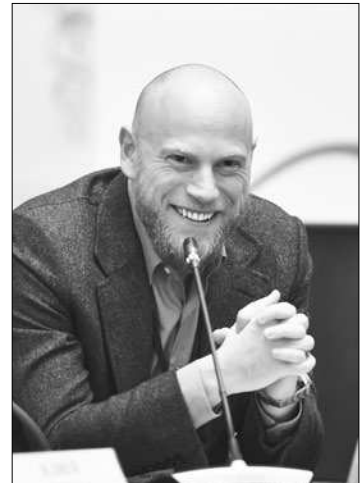
Виктор Бирюков, исполнительный вице-президент по юридическим вопросам и корпоративным отношениям компании «ВымпелКом», заметил, что в России юристов больше, чем в США — признанной «юридической стране». Это означает, что юридические консультанты должны не просто быть высокопрофессиональными, но и уметь продавать свои услуги. Но не каждый умеет и хочет это делать. В итоге юрист переходит из консалтинга в инхаус.

Виталий Калятин, главный юрист по интеллектуальной собственности УК «РОСНАНО», обратил внимание слушателей на моменты, которые необходимо учитывать юристу при работе с коллегой из другой сферы или при переходе из инхауса в консультанты и наоборот.

Артур Илиев, партнер *Clifford Chance*, отметил, что фирма рассматривает каждого сотрудника как весомую инвестицию в общее дело и уделяет большое внимание тренингам. Также спикер рассказал о существующей в рамках фирмы учебной программе, которую проходят все — от стажера до партнера. Фирма стремится воспитывать практиков, учит объяснять клиенту сложные вещи простым языком, писать кратко и по существу.

А. Нестеренко подвела итоги, заметив, что даже в сложностях надо искать позитив: «Я верю, что все вместе мы найдем пути решения проблем. И мы — за саморегулирование юридического рынка».

Подробнее см. на сайте: okjur.rf.



Виктор Бирюков,
исполнительный
вице-президент
по юридическим
вопросам
и корпоративным
отношениям
компании
«ВымпелКом»

**Артем Кукин,
Александра Нестеренко;
Виталий Калятин,
Артур Илиев**

