

# ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ РОССИИ

Повлияли ли санкции на юридический бизнес в России? Следует ли ожидать переориентации отечественного бизнеса на Восток? Эти и другие вопросы мы задали партнерам юридических фирм. Результаты опроса отражают мнения различных игроков рынка юридических услуг: в нем приняли участие представители 14 компаний, среди них партнеры московских и Санкт-Петербургских офисов американских и европейских юридических фирм, старейших и крупнейших российских юридических компаний, молодых фирм или адвокатских бюро.



## «Работы не стало меньше, но изменилась ее структура»

Именно так большинство наших респондентов охарактеризовало ситуацию, сложившуюся на российском юридическом рынке сегодня. **Сергей Комолов**, управляющий партнер King & Spalding в России, отмечает: «Изменилась структура спроса на юридические услуги: почти исчезли проекты, связанные с новыми инвестициями в России, поручения от иностранных клиентов касаются исключительно регуляторных вопросов, российские клиенты стали больше приобретать активы у иностранных инвесторов». На снижение инвестиционной активности иностранных клиентов указывает также **Андрей Гусев**, управляющий партнер Vogenius в России: «Стало меньше новых проектов. Выход на рынок и расширение

присутствия иностранных инвесторов, которые были обещаны весной, притормозили «до выяснения обстоятельств происходящего и понимания последствий и перспектив»». Последнюю тенденцию отмечает и **Андрей Городисский**, управляющий партнер «Андрей Городисский и партнеры»: «Активность компаний из западных стран ощутимо снизилась. Многие из них занимаются в большей мере текущими проектами и не склонны прикладным образом работать над новыми проектами». По свидетельству **Сергея Войтишкина**, управляющего партнера офисов Baker & McKenzie в странах СНГ, сокращение работы прослеживается не только в отношении инвестиционных проектов, но также кредитования и рынков капитала. На отсутствие работы в сфере рынков капитала The American Lawyer указывали

представители Linklaters<sup>1</sup>. По мнению **Кирилла Ступанченко**, управляющего партнера «Клифф», юридический рынок замер, клиенты воздерживаются от заключения крупных сделок, ожидая стабилизации ситуации хотя бы на каком-то уровне. **Василий Рудомин**, старший партнер Алруда, еще в середине мая отмечал эту же тенденцию применительно к M&A сделкам, давая комментарий в The Lawyer<sup>2</sup>. **Андрей Корельский**, управляющий партнер КИАП, еще более пессимистичен в своих оценках инвестиционной активности и спокойного бизнес-климата внутри России: «Количество новых иностранных инвестиций как в Москве, Санкт-Петербурге, так и в регионах существенно сократилось. Никто не исключает значительного роста числа банкротств российских компаний, приостановки экспансии, а то и полного закрытия бизнеса иностранных компаний на территории Российской Федерации». В то же время **Сергей Пепеляев**, управляющий партнер «Пепеляев Групп», считает, что «большинство инвесторов, хотя и испытывает определенную озабоченность вопросами сохранности своих инвестиций, стремится продолжать партнерские отношения с Россией, так как видит в этом безусловную выгоду для своего бизнеса». С ним согласен **Владислав Забродин**, управляющий партнер Capital Legal Services: «Мы не ожидаем того, что иностранные компании, которые давно представлены в России, примут неотложное решение о том, чтобы покинуть страну. Они привыкли к российским реалиям и понимают, что политика — политической, а бизнес — бизнесом»<sup>3</sup>.

Как отмечает **Андрей Зеленин**, партнер Lidings, «сокращение проектов в сфере сопровождения инвестиций, банковской деятельности компенсируется увеличением работы в области разрешения споров». Об усилении роли судебной практики также говорит **Дмитрий Некрестьянов**, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры». По его мнению, введение санкций увеличило общую нервность бизнеса, в результате чего «доля транзакционной деятельности снизилась, а количество судебных споров в портфеле заказов временно возросло». Однако санкции — это повод, а не экономическая причина такого явления.

Многими опрошенными было указано, что общее количество работы не изменилось, а в некоторых случаях даже увеличилось, поскольку дополнительный объем составило консультирование

## ВЫХОД НА РЫНОК И РАСШИРЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ОБЕЩАНЫ ВЕСНОЙ, ПРИТОРМОЗИЛИ «ДО ВЫЯСНЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ПРОИСХОДЯЩЕГО И ПОНИМАНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ И ПЕРСПЕКТИВ»

как российских, так и иностранных клиентов в связи с введенными санкциями. **Сергей Пепеляев** назвал существующий спрос на консультирование в связи с санкциями ажиотажным. **Евгений Жилин**, управляющий партнер ЮСтА, также отметил, что работы стало больше. **Рассел Поллак**, партнер Cleary Gottlieb, комментируя ситуацию в American Lawyer, подчеркнул, что количество работы не изменилось, при этом она ведется по всем ранее открытым направлениям, а также в связи с санкциями<sup>4</sup>.

Важно отметить, что спрос на консультирование по поводу санкций обусловлен рядом вопросов, основными из которых являются следующие: распространяют ли те или иные санкции свое действие на конкретную компанию и как именно они могут повлиять на ее деятельность, как структурировать договоры в связи с санкциями США и ЕС, ответными санкциями России, а также исками контрагентов, связанными с неисполнением контрактных обязательств из-за санкций или оспариванием санкционных мер. Так, 9 октября «Роснефть» разместила тендер на 17,7 млн. фунтов стерлингов (примерно 28,44 млн. долларов) об оказании юридических услуг в связи с оспариванием экономических санкций<sup>5</sup>. По сообщениям СМИ, интересы «Роснефти» будет представлять лондонская юридическая фирма Zaiwalla & Co., в свое время успешно защищавшая интересы одного из крупнейших иранских банков Mellat, попавшего под санкции<sup>6</sup>.

Спрос на консультирование по поводу санкций заставляет юридические фирмы проявлять маркетинговую активность или даже создавать собственные подразделения, специализирующиеся

<sup>1</sup> <http://www.americanlawyer.com/id=1202671041733/Russian-Legal-Market-Turns-Bearish-for-International-Firms?slreturn=20140924224829>

<sup>2</sup> <http://www.thelawyer.com/special-report-russia-feeling-the-chill/3019797.article>

<sup>3</sup> <http://www.thelawyer.com/special-report-russia-feeling-the-chill/3019797.article>

<sup>4</sup> <http://www.americanlawyer.com/id=1202671041733/Russian-Legal-Market-Turns-Bearish-for-International-Firms?slreturn=20140924224829>

<sup>5</sup> <http://zakupki.gov.ru/223/purchase/public/purchase/info/common-info.html?noticeId=1613449&epz=true>

<sup>6</sup> <http://www.rosbalt.ru/business/2014/10/14/1326569.html>



на работе в данной области. По меткому замечанию **Андрея Зеленина**, санкции — это «тема для повсеместного обсуждения (на семинарах, конференциях, клиентских встречах)». Debevoise & Plimpton, Cleary Gottlieb, Hogan Lovells и другие юридические фирмы посвятили санкциям собственные семинары этой осенью, достаточно широко санкционные режимы обсуждались во время международной конференции Sochi Legal. Почти все крупные юридические фирмы и юридические фирмы среднего размера выпустили алерты о том, как будут применяться санкции. **Дмитрий Магоня**, управляющий партнер ART DE LEX, поделился опытом создания специальной группы по вопросам международных санкций. В состав этой группы вошли партнеры, старшие юристы, юристы антимонопольной практики, практики ГЧП, недвижимости и строительства, а также международного арбитража и разрешения споров.

В то же время силу уже произошедших изменений не следует переоценивать. Как подчеркивает **Михаил Александров**, партнер, адвокат DS Law: «Рынок юридических услуг является «вторичным», в связи с чем изменения на нем происходят

с некоторой задержкой по отношению, собственно, к отраслям экономики, которых санкции коснулись непосредственно».

### **Отказ американских юридических фирм от российских клиентов, попавших под санкции**

Еще в начале лета начала появляться информация о том, что некоторые иностранные юридические фирмы были вынуждены отказаться от работы с частью российских клиентов в связи с тем, что те или иные лица или компании попали в санкционные списки. Об одной из таких историй в середине октября писал The American Lawyer, приводя в качестве примера московский офис американской Latham & Watkins и одного из его уже бывших клиентов — компанию «Ямал СПГ», 60% которой принадлежит ОАО «Новатек».

При этом если одни компании подпадают под действие только европейских или только американских санкций, то другие — подчиняются обоим санкционным режимам. Так, **Андрей Гусев** поясняет: «Мы не можем брать работу от лиц, которые находятся под европейскими санкциями. Я знаю, что американские юридические фирмы

посылают «письма счастья» некоторым российским клиентам из госсектора, подпадающим под американские санкции, отказываясь от продолжения отношений. Мы рассматриваем возможность работы на такие компании», а **Сергей Войтишкин** отмечает: «К нам применяются американские и европейские санкции, и мы должны учитывать соответствующие ограничения. Мы были вынуждены прекратить работу с некоторыми российскими клиентами, а также по некоторым проектам, подлежат работе по которым подпадает под запрет». В связи с этим все управляющие партнеры российских офисов международных фирм, опрошенные нами, отметили, что в настоящее время они осуществляют проверку своих клиентских портфелей с точки зрения санкционных ограничений. При этом в некоторых ситуациях им приходится отказываться от работы с клиентами как по текущим, так и по планируемым проектам.

С целью понять, обратятся ли такие клиенты в российские юридические фирмы, начнут ли искать иных иностранных юристов или пойдут на силы собственных внутренних юридических служб, респондентам был задан вопрос о том, изменились ли в результате введения санкций клиентские портфели юридических фирм в России. По мнению **Кирилла Ступанченко**, в настоящее время наблюдается небольшой рост обращений крупных российских заказчиков в российские юридические фирмы. Согласен с ним Андрей Корельский: «Процесс перетока российских компаний, уже попавших или находящихся в ожидании попадания в санкционные списки, от иностранных консультантов к российским идет полным ходом».

**Сергей Комолов**, напротив, говорит об увеличении в клиентском портфеле King & Spalding, активных российских клиентов. **Леонид Зубарев**, старший партнер CMS, Россия, также указывает на эту тенденцию и связывает ее с тем, что российские клиенты ищут замену западным контрагентам на востоке. Кроме того, по его словам, «определенная часть работы связана с тем, что иностранные клиенты вынуждены приостанавливать текущие проекты или вовсе срочно извлекаться от российских активов. Одновременно с этим появляются и новые иностранные игроки, не подверженные режиму санкций. Во всех этих случаях у консультантов, особенно с глобальным присутствием, возникают новые возможности для развития бизнеса».

Изменение клиентских портфелей юридических фирм может также привести к усилению миграции юристов, особенно среднего уровня, из международных в российские юридические компании и адвокатские бюро. Так, **Дмитрий Магона** утверждает, что ему уже известен далеко

не один случай, когда юристы (в том числе старшего уровня) из Ильфов, оставаясь без загрузки (а значит, в перспективе без места и денег) и действуя на опережение, начинали сотрудничество с российскими юридическими фирмами. Наличие данной тенденции подтверждает также **Сергей Комолов**. Еще в мае этого года на нее указывал **Дмитрий Афанасьев**, управляющий партнер «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»: «Российские юридические фирмы работают с теми клиентами, от сотрудничества с которыми отказались Ильфы. Некоторые клиенты сказали мне, что больше не могут доверять иностранным

---

## НЕКОТОРЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ФИРМЫ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ РАБОТЫ С ЧАСТЬЮ РОССИЙСКИХ КЛИЕНТОВ В СВЯЗИ С ТЕМ, ЧТО ТЕ ИЛИ ИНЫЕ ЛИЦА ИЛИ КОМПАНИИ ПОПАЛИ В САНКЦИОННЫЕ СПИСКИ

---

юридическим фирмам, которые отказались от сотрудничества с ними в результате давления»<sup>7</sup>. По мнению **Андрея Зеленина**, «будущим выпускникам юридических вузов при выборе первого места работы теперь придется учитывать неизвестный ранее российскому рынку труда фактор — политические риски». Впрочем, по мнению части опрошенных, говорить о наличии данной тенденции пока рано. Так, **Леонид Зубарев** отмечает: ««Броуновское» движение происходит постоянно. Я не вижу всплеска переходов юристов из-за санкций, их прямое влияние на смену юристом места работы пока не очевидно». **Дмитрий Некрестьянов** считает, что «санкционный период» носит краткосрочный характер и не успел вызвать существенной миграции юристов из международных фирм.

### «Расширение сфер интереса, а не переориентация на Восток»

По мнению большинства опрошенных управляющих партнеров юридических фирм, в России говорить о переориентации юридического рынка

<sup>7</sup> <http://www.thelawyer.com/special-report-russia-feeling-the-chill/3019797.article>

## ИНТЕРЕС К АЗИАТСКИМ ЮРИСДИКЦИЯМ ВОЗНИК ДОСТАТОЧНО ДАВНО, ОДНАКО СЕЙЧАС НАБЛЮДАЕТСЯ ЕГО РОСТ КАК СО СТОРОНЫ АЗИАТСКИХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ТАК И СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К СТРАНАМ АЗИИ

на Восток пока рано, хотя, безусловно, существует тенденция к расширению сферы интересов как бизнеса в целом, так и обслуживающих его юридических фирм. Причины этого, как объясняет **Леонид Зубарев**, достаточно просты: «Юристы, разумеется, ищут новых клиентов, в том числе на Востоке». Далеко не последнюю роль играет и политическая конъюнктура. **Сергей Пепеляев** в связи с этим замечает: «Последние события усиливают тенденцию разворота внешнеэкономического курса нашей страны на Восток». По образному выражению **Андрея Городисского**, «российские клиенты не дают юридическим фирмам скучать, поскольку находятся в поиске новых рынков и партнеров в Азии, Африке и Латинской Америке». Интерес к новым юрисдикциям не означает, что работа с европейскими или американскими клиентами перестала быть интересной для российского юридического бизнеса. **Андрей Городисский** подчеркивает: «Мы не стали относиться к клиентам из западных стран как к малоперспективным». **Евгений Жилин** поясняет: «Мы не можем перестать заниматься европейским направлением, потому что санкции — явление временное, рано или поздно их отменят». **Сергей Войтишкин** заключает: «Говорить о том, что российский юридический рынок переориентировался на восток, рано. Большинство проектов, по которым мы работаем, — это проекты с участием западных и российских компаний». Тем не менее, по мнению **Леонида Зубарева**, «при дальнейшей эскалации противостояния России и Запада значительную часть в портфеле юридических фирм, работающих в России, в скором времени будут составлять клиенты из Китая и Латинской Америки».

Итак, респондентами были отмечены две тенденции: повышение внимания юридических фирм к азиатским странам и странам Латинской Америки. Что касается Азии, то последние

политические события нельзя назвать поворотной точкой, после которой внимание бизнеса переключилось на новое направление. Как подчеркивает **Кирилл Ступаченко**, «интерес к азиатским юрисдикциям возник достаточно давно, однако сейчас наблюдается его рост как со стороны азиатских компаний на российском рынке, так и со стороны российских предпринимателей к странам Азии». **Сергей Войтишкин** указывает на повышение интереса российских компаний к изучению перспектив работы с азиатско-тихоокеанским регионом, возросший интерес компаний из этого региона к инвестициям в Россию, а также некоторое увеличение количества проектов с китайскими компаниями и банками. **Евгений Жилин** отмечает, что в настоящее время ощущается активизация клиентов из Китая, Японии и Южной Кореи. **Андрей Городисский** прогнозирует расширение клиентского портфеля юридических фирм в России за счет компаний из Японии, Южной Кореи, Китая и Индии. Пожалуй, наиболее перспективными и популярными, по мнению российских юристов, следует признать Китай и Корею. Так, по словам **Леонида Зубарева**, особый интерес представляют китайские инвесторы. Перспективность работы с клиентами из Азии заставила «Пепеляев Групп» подготовить и перевести на китайский язык брошюру «Doing business in Russia». В связи с этим «Пепеляев Групп» в этом году открыла Korean Desk — полноценный сервис по правовому сопровождению корейских инвесторов, а ART DE LEX издал единственное в своем роде руководство по ведению бизнеса в России для представителей бизнеса из Кореи.

Еще об одном наметившемся тренде. **Андрей Городисский** считает, что в ближайшее время существенно возрастет активность компаний из Латинской Америки на российском рынке. Стараясь опередить этот тренд, ART DE LEX в 2013 г. открыл Brazilian Desk, деятельность которого сфокусирована на обслуживании инвестиционной деятельности и торговли между Россией и Бразилией, а также другими странами Южной Америки. Среди ближайших планов — проведение двух семинаров «Doing business in Russia» в Бразилии (в Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро), а также выпуск руководства по ведению бизнеса в России для южноамериканских компаний.

В то же время влияние описанных тенденций неодинаково в различных регионах. Так, **Дмитрий Некрестьянов**, утверждает: «В силу географического положения Санкт-Петербурга в сфере инвестиций у нас традиционно были сильны европейские страны, инвестиции восточных стран носили разовый характер (например, автозаводы японских производителей). Каких-либо изменений в этом направлении не наблюдается».

## Рынок юридических услуг после санкций: что дальше?

За свою двадцатилетнюю историю российский рынок юридических услуг уже пережил два больших кризиса: в конце 1990 гг. и в 2008 г. Нынешние явления, хотя и вызваны не экономическими, а политическими причинами, приводят к схожим последствиям: снижению бюджетов юридических фирм, уменьшению количества правовой работы, изменению клиентских портфелей юридических фирм, перераспределению сил на российском юридическом рынке. При этом одни услуги становятся более востребованными (судебная практика, банкротство, а в настоящее время также консультирование в связи с санкциями), а другие на какой-то период почти исчезают (сопровождение инвестиций, работа на рынках капитала, M&A сделки и пр.). Современная кризисная ситуация наступила тогда, когда юридическим фирмам удалось пережить все потрясения 2008 г. и вернуться к нормальному функционированию. **Лора Бранк**, партнер Dechert, сравнивает сегодняшние ощущения партнеров и старших юристов с тем, будто они очень долго тащили камень на вершину горы, и вдруг он покатился вниз, норовя придавить их<sup>8</sup>.

И все же любые кризисные явления временны. **Сергей Пепеляев** надеется, что, «вскоре ситуация нормализуется и ажиотаж по поводу санкций стихнет». По мнению **Андрея Городисского**, хотя сейчас «активность клиентов из западных стран снизилась, они затихли на время и втянули голову в плечи, чтобы не попасть под горячую руку вошедших в раж политиков», но со временем напряжение спадет и бизнес продолжит реализацию своих планов. В то же время **Сергей Войтишкин** не исключает расширения санкций и усиления их влияния на количество и структуру юридической работы. **Евгений Жилин** думает, что дальнейшая эскалация санкций и сворачивание европейского и американского бизнеса повлекут за собой весьма неблагоприятные для иностранных юридических фирм последствия, а именно — работа в иностранных фирмах существенно уменьшится. В случае ухода некоторых американских и европейских юридических фирм с российского рынка их нишу попытаются занять конкуренты из других стран (не только из Китая и Индии, но и, например, из Бразилии и Аргентины), — предполагает **Андрей Зеленин**. **LS**

**Дарья Лопашенко**,  
выпускающий редактор Legal Insight

<sup>8</sup> <http://www.americanlawyer.com/id=1202671041733/Russian-Legal-Market-Turns-Bearish-for-International-Firms?slreturn=20140924224829>



## Кредитный договор по английскому и российскому праву

Дмитрий Гравин

ISBN 978-5-9998-0204-0 • 152 с. • 2014

Работа представляет интерес для юристов, практикующих в области банковского и кредитного права при осуществлении международных контрактов, а также судей арбитражных и третейских судов, рассматривающих споры, вытекающие из подобных договоров.

Сформулированные выводы и предложения — результат 20-летней практики автора с кредитными договорами, подчиненными английскому праву, которые также могут быть использованы как при совершенствовании действующего российского гражданского законодательства, так и в процессе преподавания в юридических и финансовых вузах курсов гражданского и торгового права зарубежных стран и банковского права.

Информация об этой книге  
[infotropic.ru/?page\\_id=5515](http://infotropic.ru/?page_id=5515)



**ЗАКАЗ КНИГ**

по телефону: (495) 212-92-31  
по мобильному: (968) 708-24-17  
по e-mail: [sales@infotropic.ru](mailto:sales@infotropic.ru)