

# ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

№ 16<sub>/1060</sub>

Проект издательства ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

17 АПРЕЛЯ 2018 ГОДА

ГАЗЕТА УКРАИНСКИХ ЮРИСТОВ

WWW.PRAVO.UA

## Конкурсное браво



Практика у нас «проклиентская», что тренирует навык двойного мышления «кредитор — должник», позволяя практически безошибочно предугадывать шаги процессуального оппонента, заявляют партнеры ЮК EQUITY Олег МАЛИНЕВСКИЙ (слева) и Сергей ЧУЕВ

«Мы — адепты системного подхода, предоставляем клиенту комплексное решение проблем в сфере конкурсного производства во взаимодействии с судебной и уголовно-процессуальной практиками», — отмечают партнеры ЮК EQUITY

Практика банкротства и реструктуризации — одна из самых востребованных уже в течение как минимум последних десяти лет. Конечно, для экономики страны это не самая хорошая новость, но для развития юридической практики в сфере неплатежеспособности она стала благоприятной. Юридическая компания EQUITY сразу выбрала своей специализацией судебное банкротство. Как развиваются компания и практика, каким юристы видят новое законодательство → с. 19

## Цена правосудия

«Эффективность судебной защиты напрямую зависит от профессиональной юридической работы и иногда — от способности участника дела авансировать судебные издержки», — считает Владимир Ващенко, партнер VB PARTNERS → с. 9



Владимир ВАЩЕНКО: «Теперь есть возможность если не модерировать непростые ситуации, то влиять на них или даже управлять ими»

## Выходное размещение



«Для выхода на ICO проект компании должен быть в правовом поле», — уверены Кристина Немчинова и Дмитрий Гончаренко, партнеры ЮФ Brightman → с. 8

РЕКЛАМА

ISSN 1563-6755



9 771563 675004 1 6

АДВОКАТСКАЯ ФИРМА  
династия

Партнером АФ «Династия» Снежаной Карагодиной и юристом Константином Гыровым оказана комплексная юридическая поддержка крупному иностранному инвестору — успешно осуществлено правовое сопровождение приобретения доли бизнеса в уставном капитале одного из крупнейших заводов-производителей оконно-дверной фурнитуры в Восточной Европе. Антимонопольным комитетом Украины выдано разрешение на концентрацию.

www.dynasty.legal

\* office@dynasty.legal

\* Днепропетровский офис т/ф: +38 (056) 375-30-30

\* Киевский офис т/ф: +38 (044) 359-06-06

## БАНКРОТСТВО И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

## Конкурсное браво

«Мы — адепты системного подхода, предоставляем клиенту комплексное решение проблем в сфере конкурсного производства во взаимодействии с судебной и уголовно-процессуальной практиками», — отмечают партнеры ЮК EQUITY



Курируемая Олегом МАЛИНЕВСКИМ и Сергеем ЧУЕВЫМ команда работает в основном по вопросам судебным и «банкротным», находясь в тесной коммуникации с не менее развитой уголовной практикой

← **с. 1** в этой сфере и чем помочь государству — об этом мы говорили с партнерами ЮК EQUITY Олегом Малиневским и Сергеем Чуевым.

— Как вы оцениваете юридический рынок отрасли банкротства? Какие факторы в данный момент определяют его специфику?

**Олег Малиневский (О.М.):** С одной стороны, можно говорить о том, что пик корпоративных банкротств, связанных с кризисом 2008 года, прошел, поэтому «мода» на практику понемногу уходит в прошлое. С другой — законодатель очень затянул вопрос устранения системных проблем отрасли, поэтому значительный объем токсичной задолженности никуда не делся. Особенно это касается государственных банков, а также банков, находящихся под внешним управлением фонда гарантирования. Следовательно, потенциал у рынка однозначно есть, более того, мудрость законодателя может значительно умножить его, позволив привлечь значительные иностранные инвестиции.

**Сергей Чуев (С.Ч.):** Важным фактором является менталитет участников долговых отношений, который, к сожалению, никак не изменился. Платить по счетам для реальных собственников бизнеса вовсе

не престижно и часто невыгодно. Отсюда и сохранившийся запрос на получение банкротного «зонтика» от взыскания долгов. При фактически самоустранившемся законодатель, который своевременно не обеспечил справедливых правил игры, кредиторы фактически остаются один на один с должником и все так же пытаются идти на принцип, пытаясь найти любые возможные лазейки «выйти в деньги».

— Украина находится в завершающей стадии уникального процесса «зачистки» банковской системы. Насколько «банкопад» повлиял на рынок процедур неплатежеспособности?

**О.М.:** Для юррынка указанные вами процессы имели позитивное влияние. На «банкротное» поле сбежал практически весь юррынок и, того не осознавая, начал тянуть вперед всю отрасль. Вынужден был подключиться и законодатель. Именно вследствие «банкопада» и сопутствующих ему процессов в нашем правовом поле появились несвойственные ему до этого правовые институты, к примеру процедура bail-in.

**С.Ч.:** Указанный период мегаинтересный с точки зрения судебной практики. Недостатки законодательства и отсутствие единой позиции высших судов фактически открыли судебникам «окно возможностей». В режиме реального времени создавалась новая судебная практика. Законность зачета «кредит-депозит», порядок аннулирования ничтожных сделок и обжалования действий временного администратора, законность создания переходных банков до сих пор вызывают ожесточенные споры в судебной среде.

— С учетом имеющихся проектов практика вашей команды больше «прокредиторская» или «продолжниковская»?

**О.М.:** Практика у нас «проклиентская». И это связано не только с историей развития компании, но и с осознанным уходом от привязки к какой-либо из сторон долговых обязательств. Более того, подобный подход тренирует навык двойного мышления «кредитор-должник», что позволяет практически безошибочно предугадывать шаги процессуального оппонента.

С момента своего создания компания EQUITY специализируется на решении сложных правовых споров. Зачастую это плотный узел юридических проблем, затрагивающих разные правовые сферы, включая вопросы неплатежеспособности. Это требует от нас как советников незамедлительных, нестандартных и, главное, эффективных процессуальных решений.

Командный подход имеет особое значение, ведь курируемая мной и Сергеем команда работает в основном по вопросам судебным и «банкротным», находясь в тесной коммуникации с не менее развитой в нашей компании уголовной практикой.

**С.Ч.:** Если говорить о типичности клиента практики, то это крупный бизнес. В достаточной степени неуступчивый и принципиальный. До запуска банкротной процедуры клиент, как правило, успевает пройти стадию переговоров и даже судебных разбирательств. В остальном «типичность» заканчивается. Каждое дело крайне индивидуально. Шаблонный подход в подобных вопросах крайне опасен — внешнее сходство может скрывать ключевые отличия.

Многие наши коллеги делают ставку на узкую специализацию. Так, одни фокусируются на экспертизе в арбитражном управлении, имея в своем штате целую «армию» необходимых профессионалов, другие — на продаже имущества должника, третьи — на скупке и взыскании долгов и т.д. А мы являемся адептами системного подхода, предоставляя клиенту комплексное решение проблем в сфере неплатежеспособности во взаимодействии с судебной и уголовно-процессуальной практикой.

— Каковы ваши впечатления от принятого в первом чтении проекта Кодекса по процедурам банкротства? Насколько государство как регулятор оправдывает ваши ожидания?

**О.М.:** Появление кодекса как особого вида законодательного акта в сфере процедур неплатежеспособности было лишь вопросом времени, поскольку и так объемный закон (свыше 134 страниц) вряд ли мог дополнительно «проглотить» новую книгу о банкротстве физических лиц. А раздельное регулирование вопросов банкротства физических и юридических лиц менее полезно. Но главное не

форма, а содержание. И вот здесь сразу же начинаются вопросы. Буквально к самому названию. Законодатель, очевидно, решил, что восстанавливать платежеспособность в корпоративном секторе менее почетно и актуально для страны и не поставил соответствующее упоминание в заглавие кодекса. Отсутствие естественных для кодекса общих положений о принципах, задачах регулирования лишило возможности понять, насколько осознанным был этот шаг и нужно ли пытаться спасти и очистить корпоративный сектор от долгов.

**С.Ч.:** Вообще важно понять, какими целями государство руководствуется при определении вектора реформы. Если исключительно повышением позиций в рейтинге Doing business, что неоднократно декларировалось, — это одно. Тогда нужна лишь максимальная фокусировка на улучшении отдельных показателей нашей страны (иногда не самых проблемных). Если цель — кардинальное и реальное улучшение состояния отрасли, устранение системных проблем и установление справедливого баланса по оси «кредитор — должник» с учетом общественных и государственных интересов, то это совсем другое. Это та «глыба», которую в целом разношерстный и профессионально не подкованный законодатель самостоятельно без поддержки юридического рынка не в силах поднять.

— Какой вы видите роль юридического рынка в улучшении ситуации в сфере судебного банкротства?

**О.М.:** В отличие от законодателя, который существует преимущественно в оболочном, не связанном с практической реальностью мире, юридические компании, арбитражные управляющие, иные профессиональные участники находятся внутри рынка, максимально осознавая его реалии. Поэтому именно профессиональное сообщество должно выступить локомотивом изменений. При условии честной, открытой профессиональной дискуссии, без искусственной суеты в принятии судьбоносных актов мы обязательно получим повод не только для оптимизма, но и для гордости за результат совместно проделанной работы.



Олег МАЛИНЕВСКИЙ: «Именно вследствие «банкопада» и сопутствующих ему процессов в нашем правовом поле появились несвойственные ему до этого правовые институты, к примеру процедура bail-in»

**С.Ч.:** Во многом именно профессиональный рынок привлек отрасль к существующему состоянию. Поэтому только при его активном участии можно «разминировать» существующее процессуальное поле и открыть правильную дверь в будущее отрасли. Дело за малым — консолидацией усилий профессионального сообщества, его знаний и опыта, которая при должной поддержке государства качественно улучшит состояние дел в сфере судебного банкротства.

(Беседовала Марина БАХОЛДИНА, «Юридическая практика»)



Сергей ЧУЕВ: «Если говорить о типичности клиента практики, то это крупный бизнес»