Претензионно-исковая работа в букмекерской компании

31.01.2023 ИНТЕРВЬЮ СПЕЦПРОЕКТЫ ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА

О специфике претензионно-исковой работы в букмекерской компании мы поговорили с Павлом Кожариновым, руководителем отдела гражданского судопроизводства департамента правовой защиты холдинга BetBoom, занявшего третье место в 2022 г. в номинации «Эффективная претензионно-исковая работа» конкурса «The DEPARTMENT. Лучшие юридические департамента».

Расскажите, пожалуйста, как устроена юридическая функция в вашей компании, и как в нее встроены юристы, занимающиеся претензионно-исковой работой?

BetBoom — группа компаний, в которую входят три лицензиата, то есть организации, имеющие лицензию на организацию и проведение азартных игр в букмекерских конторах. Деятельность таких компаний обеспечивают консалтинговые компании, в одной из которых я тружусь.

Правовую работу в целом ведут два департамента: департамент правовой защиты, занятый в судебной области, и департамент правового обеспечения и общеправовых вопросов, специализирующийся на корпоративных, договорных вопросах, международных правоотношениях, нормативном регулировании букмекерской деятельности. В департаменте правовой защиты есть три отдела: отдел по работе с государственными органами, отдел административной и уголовной практики и отдел гражданского судопроизводства, которым я как раз руковожу.

Как дела, которые касаются лицензий, распределяются между возглавляемым вами подразделением и отделом, который занимается административным судопроизводством?

Все, что касается проверок, административного производства и прочего, ведет наше смежное подразделение. Как только такие проверки переходят в судебную плоскость (например, в связи с каким-либо нарушением) курирующий нас орган, Федеральная налоговая служба, подает иск, и данное дело передается в наше ведение, потому что это уже область гражданского судопроизводства.

Сколько дел в год обычно находится в вашем ведении?

Около 200. Их них 80% — достаточно стандартные. Примерно в 60% дел мы выступаем истцами.

С какими именно категориями дел связана большая часть вашей работы?

Сейчас порядка 200 дел в год связано с возмещением убытков в части реального ущерба. У нас более 400 клубов по всей территории РФ, и бывают случаи, когда клиенты под влиянием эмоционального всплеска бьют мониторы или каким-то еще образом причиняют клубам реальный ущерб. Несмотря на то, что обычно это небольшой ущерб, в среднем на 30 тыс. рублей, компании бывает важно его возместить и таким образом наказать виновных. Соответственно, младшие юрисконсульты в моем отделе занимаются предъявлением

подобных претензий, исков. В настоящее время практика по делам такого рода целиком положительная, по многим из них уже выданы исполнительные листы.

Является ли ведение таких дел экономически выгодным? И каково соотношение цены иска и стоимости человеко-часов, потраченных на подобное дело?

Думаю, экономическая эффективность есть. В таких ситуациях доказывание отсутствия вины возлагается на причинителя вреда, априори считающегося виновным, пока не доказано обратное. Такова специфика деликтных правоотношений. Поэтому мы не направляем юристов на непосредственное судебное разбирательство, а, как правило, просим региональные суды принять исковое заявление в порядке упрощенного производства и вынести решение в отсутствие участников процесса. Дополнительные доказательства и письменные объяснения направляем через ГАС «Правосудие», если речь идет о судах общей юрисдикции. К тому же у нас везде есть камеры и ведется видеофиксация, что существенно облегчает дело.

Расскажите, пожалуйста, про ваше подразделение: сколько в нем сотрудников, есть ли внутри деление юристов по специализациям…

У нас пятеро юристов, включая помощника. Столь небольшая численность объясняется тем, что в силу зарегулированности нашей деятельности гражданские споры не столь важны для бизнеса, как административные проверки и споры. За многие административные нарушения букмекерам грозит лишение лицензии или приостановка ее действия на определенный срок, что ставит под удар весь бизнес компании.

Я стараюсь распределять нагрузку между сотрудниками не по категориям дел, а в зависимости от их загруженности. Думаю, что четкое разграничение функционала в нашем случае приведет к слишком узкому со стороны специалиста подходу к определенным вещам, замыливанию его профессионального взгляда. В связи с этим я часто разбавляю дела по трудовым спорам какими-нибудь другими интересными кейсами. Наиболее сложные и

важные для компании дела всегда курирую лично.

Какое-то конкретное дело у вас обычно ведет один юрист?

Я приверженец именно такого подхода. Юрист, который начал заниматься конкретным делом, должен принять участие в работе над ним на всех стадиях судебного процесса: и в первой инстанции, и в апелляции, и в кассации. Но мы в разрезе этого дела обсуждаем конкретные моменты и можем помочь в формировании тактики защиты и выстраивании позиции.

Какие еще категории дел, кроме возмещения убытков, часто встречаются в вашей практике?

Дела, связанные с неисполнением договорных обязательств: поставка, арендные правоотношения, неосновательное обогащение по причине ненадлежащего исполнения договора. Также у нас есть банкротные кейсы.

Как вы обучаете юристов в своем подразделении? Есть ли у вас какие-то формализованные внутренние инструменты для этого, посещаете ли внешние обучающие мероприятия?

Наличие двух высших образований — юридического и педагогического — позволяет мне большую часть внутреннего обучения проводить собственными силами. Периодически мы устраиваем коллоквиумы, обсуждаем юридические практики, явно затрагивающие нашу сферу предпринимательской деятельности. Кроме того, мы, конечно, посещаем внешние курсы повышения квалификации, и руководство компании это поддерживает и приветствует, выделяя соответствующий бюджет. Единственное условие — такое обучение должно быть прямо связано с нашей работой. Сотрудники часто сами выбирают и согласовывают со мной и директором департамента правовой защиты конкретные направления и темы занятий.

Как вы оцениваете качество судебных документов? Есть ли обязательный контроль качества со стороны руководства?

Все важные документы процессуального характера должны проходить через меня, а те, что имеют гриф сверхважности, после меня поступают еще и к директору департамента.

Как вы мотивируете судебных юристов?

У нас разработано положение о премировании, предусматривающее как количественные, так и качественные показатели. Раз в квартал мой отдел представляет информацию в HR-департамент. Там ее анализируют, используя специальную методику подсчета. Другие смежные отделы правового департамента тоже направляют туда данные о своей работе. Если хотя бы одно подразделение допустит нарушение, приведшее к убыткам, репутационным рискам или создающее угрозу нормального функционирования бизнеса, премию не получит никто. Строго, но справедливо, ведь мы одна команда. При этом у нас установлены вполне реальные показатели и сформулированы четкие критерии. За полтора года существования данной системы не было ни одного случая, чтобы мы не достигли необходимых результатов.

Какими недавними делами из своей практики вы гордитесь?

Например, крупным банкротным спором, работу над которым мы завершили в 2022 г. Участник нашей букмекерской конторы решил покинуть состав учредителей. Мы оценили принадлежавшую ему действительную долю уставного капитала чуть более чем в 1 млрд рублей. Он согласился с такой оценкой. В качестве компенсации этой суммы ему было передано несколько находящихся в Татарстане земельных участков и иное имущество и имущественные права.

Спустя три года в рамках банкротства нашего бывшего участника (юридического лица) возник обособленный спор о выплате данной доли, поскольку эта сделка попала под категорию сделок, имеющих признаки подозрительных. В рамках нескольких судебных

экспертиз нам пришлось доказывать, что стоимость переданных земельных участков и иного имущества, имущественных прав равноценна действительной стоимости доли. Кроме того, была проделана объемная работа по доказыванию отсутствия необходимых условий для признания подозрительной сделки недействительной (опровержимые презумпции). В первой и апелляционной инстанциях мы дело проиграли, а вот в кассации выиграли. Дело было направлено на новое рассмотрение, в ходе которого суд поддержал нашу позицию. Данный кейс особенно важен для компании, потому что негативный исход привел бы к банкротству одного из наших лицензиатов. С учетом начальных сложностей в работе над этим делом я горжусь тем, что нам удалось добиться положительного решения суда.

Павел Кожаринов
руководитель отдела гражданского судопроизводства департамента правовой защиты холдинга BetBoom

ИНТЕРВЬЮ | СПЕЦПРОЕКТЫ | ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА