

«У нас практически нет судебных дел, которые носят конвейерный характер»: интервью

10.10.2016

ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ



Команда Московской коллегии адвокатов «Мельницкий и Захаров» более 15 лет представляет интересы крупного бизнеса по разрешению сложных споров. Практика коллегии формируется на основе отраслевой экспертизы в телекоме, металлургии,

строительстве и девелопменте, транспорте, нефтегазовой отрасли и энергетике. В своем первом совместном интервью партнеры Семен Мельницкий и Григорий Захаров рассказали Дарье Лопашенко, выпускающему редактору Legal Insight, о спросе на юридические услуги, отсутствии младших юристов и крупнейшем валютном споре.

— Одно из самых обсуждаемых дел этого года — спор между «Вымпелкомом» и «Тизприбором», интересы которого вы представляли. Расскажите, пожалуйста, о работе над этим делом.

Григорий Захаров: Мы приняли поручение по защите интересов «Тизприбора» в январе 2016 г., сразу после того как буквально накануне Нового года состоялось резонансное решение суда первой инстанции. Апелляционное обжалование и дальнейшее движение кейса доверили именно нам, по-видимому, в силу целого ряда факторов.

Во-первых, нам сразу была ясна специфика спора. Примерно за год до этой истории два крупных клиента поставили нам задачу проанализировать схожие ситуации: в одном случае это также касалось валютной ставки по аренде, а в другом — валютного лизинга. В связи с этим мы еще зимой 2015 г. изучили возникшую правовую проблему во всем многообразии аспектов и углов зрения и знали, что в российской судебной практике прецедентов подобного рода пересмотра условий договоров нет, однако во многих европейских юрисдикциях для длительных (более чем десятилетних) контрактов с экономически не обоснованной валютной оговоркой, исполнение которой ставит одну из сторон в положение нерентабельности бизнеса, такой пересмотр отнюдь не исключен. Так что мы четко понимали, как надо защищаться и как нападать.

Во-вторых, мы много раз успешно защищали крупнейших девелоперов в сфере коммерческой и офисной недвижимости, то есть понимали и чувствовали этот рынок.

В-третьих, доверие клиента нам удалось завоевать, по-видимому, за счет комплексного подхода, который включал получение позитивных экспертных мнений ведущих правовых

и экономических институтов, а также активное участие в дискуссии, развернувшейся на юридических и бизнес-площадках.

Семен Мельницкий: Это был очень интересный спор с сильнейшими юридическими оппонентами, которых мы знали в течение многих лет и искренне уважали. Мы понимали, что это будет громкая и публичная история, но все же не ожидали такого масштаба и столь высокого градуса интереса к ней. Мы очень благодарны юридическому сообществу, которое поддержало нас.

Григорий Захаров: Кстати, то, что после утверждения мирового соглашения на уровне теории и практики вопрос пересмотра B2B-контрактов категорично не закрыт, даже полезно. Каждый спор такого рода требует индивидуального подхода. Так, в ситуации, когда валютная оговорка внутри длительного контракта является экономически не обоснованной и угрожает бизнесу, чего точно не было в случае с «Вымпелкомом», лично я не исключал бы иное финальное решение и более гибкий правоприменительный подход.

— Расскажите, пожалуйста, о том, как строилась ваша юридическая карьера.

Семен Мельницкий: В 1996 г., будучи студентом вечернего отделения юридического факультета Университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы, я начал работать помощником председателя президиума одного из старейших адвокатских образований — специализированной коллегии адвокатов «Иностранной юридической коллегии». «Иньюрколлегия» была создана еще в 1937 г., в какой-то период она даже являлась обособленным подразделением Министерства иностранных дел СССР, традиционно специализируясь на делах советских граждан за рубежом и делах иностранных граждан в СССР, запутанных многоюрисдикционных историях в сфере семейного и наследственного права, на международном коммерческом арбитраже и уникальных кейсах из морского права.

В 1999 г. в рамках СКА «Иньюрколлегия» было выделено и структурировано в качестве Юридической консультации № 5 самостоятельное на- правление бизнес-адвокатуры, что

совпадало с моей сферой интересов. С тех пор большинство моих проектов было связано именно с экономическими спорами. После очередной реформы законодательства об адвокатуре и адвокатской деятельности в 2003 г. мы выделись в независимое от прежней коллегии адвокатское образование — коллегию адвокатов «Инюрколлегия».

Григорий Захаров: Я пришел в Юридическую консультацию № 5 в 2001 г., а в 2005 г. стал партнером КА «Инюрколлегия». До этого я четыре года трудился в небольшой юридической фирме, которая специализировалась на арбитражных спорах. Учился на дневном отделении Российского университета дружбы народов, окончил бакалавриат и магистратуру, однако Семена до начала совместной работы не знал. Наше партнерство не было обусловлено обучением в одной альмаматер, и общая академическая история — не более чем счастливое совпадение.

Читайте в [октябрьском Legal Insight](#).

ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ