

Стоимость юридических услуг в сфере МКА

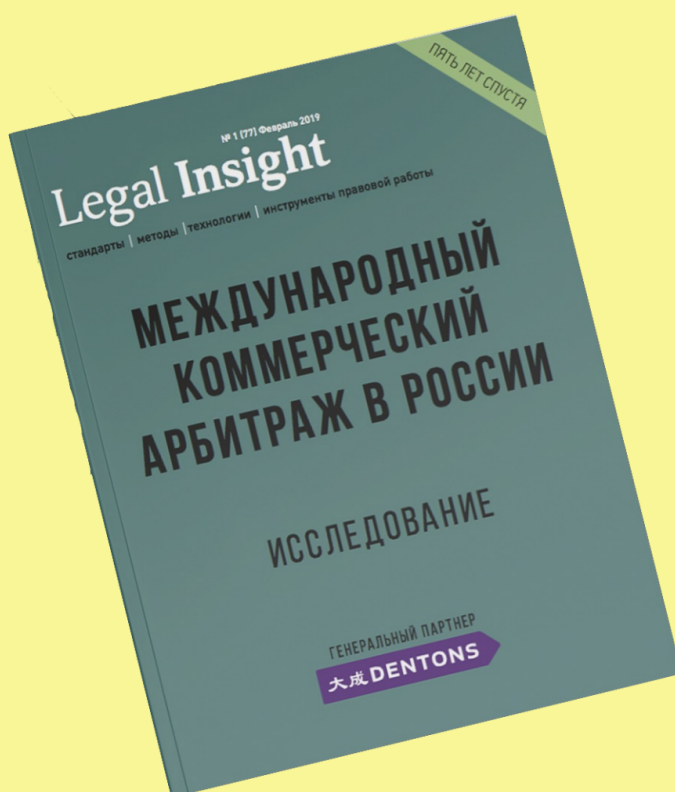
19.10.2020

СТАТЬИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

СТОИМОСТЬ УСЛУГ В АРБИТРАЖЕ



Чтобы определить уровень цен на юридические услуги в сфере МКА, мы смоделировали пять кейсов и предложили внешним юридическим консультантам указать вилку цен на их услуги в связи с сопровождением этих дел, гарантируя конфиденциальность их ответов. Полученные результаты мы попросили прокомментировать **Андрея Панова**, старшего юриста Norton Rose Fulbright, и **Сергея Усоскина**, партнера Double Bridge Law, представляющих различные сегменты рынка юридических услуг в сфере МКА. Статья была опубликована в журнале LEGAL INSIGHT № 1 (77) 2019.

Модели оплаты услуг консультантов

Тренд сокращения использования почасовых ставок распространился и на международный арбитраж. Согласно результатам опроса LI, исключительно почасовую ставку в расчетах применяют лишь 15 % инхаус-юристов и 21 % консультантов. Половина опрошенных предпочитает кэп (49 % консультантов и 54 % инхаус-юристов). Незначительная часть консультантов (3 %) отметила также «почасовые ставки с ограничением возможного количества часов (кэп) при наличии набора допущений в сочетании с другими инструментами»; «blended rate, при которой клиенту предлагается единая средняя почасовая ставка, применимая ко всем работающим по делу юристам от младшего юриста до партнера» и «смешанную модель ценообразования».

Дело о займе в LCIA

В первом рассматриваемом кейсе респондентам было предложено оценить примерную стоимость вознаграждения внешних юридических консультантов в связи с иском, предъявленным российской организации кипрской компанией, бенефициаром которой является гражданин России. Предмет иска — взыскание долга по договору займа в размере 7 млн долларов США. Дело рассматривается по регламенту LCIA тремя арбитрами. Ответчик оспаривает нарушение одного из ковенантов, послужившее основанием для предъявления требования о досрочном погашении займа, а также заявляет о том, что договор не был надлежащим образом одобрен как крупная сделка.

Первое, что обращает на себя внимание при анализе ответов респондентов на поставленный вопрос, — это вилка стоимости вознаграждения в полученных ответах: от 50 тыс. до 3 млн долларов США. Значительное число респондентов (35 %) указало, что стоимость юридических услуг в анализируемом случае не только не превысит 350 тыс. долларов США (5 % от цены иска), но составит около 100–200 тыс. долларов США (не более 3 % от цены иска). Некоторые прямо указали, что при оценке стоимости юридических услуг

руководствовались ценой иска.

Почти половина респондентов (45 %) оценила юридические услуги по анализируемому кейсу в 350–700 тыс. долларов США (5–10 % от цены иска); 17 % респондентов — в сумму более 700 тыс. долларов США; 14 % опрошенных использовали одновременно фиксированную сумму и гонорар успеха, размер такого гонорара варьировался в пределах от 2 до 15 % от присужденного при размере фиксированной суммы от 150 до 600 тыс. долларов США.

Таким образом, стоимость юридических услуг по первому кейсу в большинстве случаев определялась исходя из цены иска и почти половиной респондентов была оценена в 5–10 % от этой цены.

Дело о строительном подряде: арбитраж в Швейцарии

Во втором кейсе речь шла о представлении ответчика — российской компании в арбитраже по правилам МТП с местом проведения в Швейцарии, инициированном немецкой компанией-подрядчиком. Предмет иска — взыскание задолженности в размере 12 540 250 евро за выполненные в России строительные работы и поставленное оборудование. Применимое право — российское. Ответчик утверждает, что часть работ выполнена некачественно и не обеспечивает достижения заводом согласованных показателей производства, это служит основанием для снижения цены работ. Дело рассматривают трое арбитров, язык арбитража — английский.

Ценообразование во втором кейсе реже зависело от цены иска, впрочем, стоит признать, что она была более чем в два раза выше. Более половины опрошенных оценило необходимые юридические услуги в сумму не более 5 % от цены иска (менее 650 тыс. евро). Чаще всего, по мнению респондентов, стоимость работ составляла не более 200 тыс. долларов США (1–1,5 % от цены иска). Расхождение в цене между самым дешевым и самым дорогим предложением в этом случае еще увеличилось и составило от 100 тыс. до 8 млн евро. Гонорар успеха, как и в первом случае, указали 14 % респондентов. При этом фиксированная часть составила от

170 до 300 тыс. евро, а собственно гонорар успеха варьировался в пределах от 3 до 15 % от сохраненной суммы.

Дело об акционерном соглашении по швейцарским правилам

В третьем кейсе речь шла о представлении интересов истца — компании, зарегистрированной на БВО, бенефициаром которой является российская организация, в арбитраже по правилам Swiss Rules против другой компании, зарегистрированной на БВО, бенефициаром которой является другая российская организация. Предмет спора — взыскание убытков в размере 275 млн долларов США, причиненных нарушением акционерного соглашения в отношении кипрской компании, владеющей российским производственным активом. Требования основаны на утверждении о ненадлежащем управлении активом, выводе из него денежных средств через договоры на невыгодных условиях с формально независимыми компаниями, контролируемые ответчиком. Эти утверждения оспариваются ответчиком. Акционерное соглашение подчинено английскому праву и предусматривает рассмотрение спора тремя арбитрами.

Вероятно, в связи со сложностью данного дела и высокой ценой иска стоимость в большинстве случаев не была напрямую связана с размером взыскиваемой суммы. Кроме того, стоимость юридических услуг по этому кейсу оказалась значительно выше, ее максимальное значение достигло 50 млн долларов США.

Только четверть респондентов (24 %) оценила юридические услуги по третьему кейсу в сумму, не достигающую 1 млн долларов США. В двух предыдущих кейсах аналогичную стоимость предлагали 80 и 70 % респондентов соответственно. Одинаковое количество респондентов (по 31 %) оценило юридические услуги по данному делу в сумму от 1 до 3 млн долларов США и в 3 млн долларов США и более соответственно. На возможность использования гонорара успеха указали 17 % респондентов. Стоимость фиксированного вознаграждения при комбинированном подходе составила от 100 до 800 тыс. долларов США,

а самого гонорара успеха — от 0,4 до 15 % от взысканной суммы. При этом 6 % респондентов отдельно указали, что стоимость юридических услуг в данном случае должна рассчитываться исходя из реально выработанной почасовки.

Дело о поставке в SCC

В четвертом кейсе речь шла о представлении интересов истца — российской металлургической компании в арбитраже по правилам Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты, предъявившей французской компании иск о взыскании 1545 048 евро долга и 355620 евро неустойки за поставленные металлические чушки. Требование связано с 16 отгрузками продукции. Ответчик утверждает, что часть отгрузок осуществлена с нарушением сроков поставки и это дает право на уменьшение цены. Кроме того, ряд пи-сем коммерческого директора истца подтверждает предоставление отсрочки по оплате. Применимы швейцарское право и рассмотрение спора единоличным арбитром. Общая цена иска — около 2 млн евро.

В связи с относительно небольшой ценой иска гонорары юристов возросли в процентном соотношении, только треть респондентов оценила юридические услуги по данному делу в сумму менее 10 % от цены иска (менее 200 тыс. евро); еще 34 % респондентов указали, что стоимость юридических услуг в данном случае составляет 10–15 % от цены иска (200–300 тыс. евро); 17 % оценили свои услуги в более чем в 300 тыс. евро. Максимальная цена составила 800 тыс. евро (почти 40 % от общей цены иска). Применить гонорар успеха предложили 14 % опрошенных, размер такого гонорара был оценен в 6–15 % от взысканной суммы.

Дело о невыполненных работах в МКАС

В пятом случае респондентам предлагалось оценить стоимость юридических услуг в связи с представлением интересов истца — итальянской строительной компании в арбитраже по

правилам МКАС при ТПП РФ по иску о взыскании с российской компании 1 115 577 172 руб. (около 14 600 000 евро) задолженности за выполненные работы. Ответчик оспаривает согласование определенных работ, фактическое выполнение отдельных работ истцом, а также обязанность принять отдельные работы, выполненные, по его утверждению, некачественно. Применимое право — российское, договор предусматривает рассмотрение спора тремя арбитрами.

В данном случае ценообразование не было связано с ценой иска. Наиболее часто стоимость юридических услуг по пятому кейсу оценивалась в сумму не более 300 тыс. евро (именно такие варианты предложили 38 % респондентов). Самая низкая указанная цена составила 50 тыс. евро. При этом 21 % респондентов оценил юридические услуги в 300–500 тыс. евро; столько же опрошенных оценили их в 500 тыс. — 1 млн евро; 14 % опрошенных отметили, что стоимость услуг юристов может составить более 1 млн евро (от 1,5 млн до 10 % от суммы иска); смешанную модель ценообразования (гонорар успеха плюс фиксированная часть) предложили использовать также 14 % респондентов.

Таким образом, в зависимости от вида и сложности спора, размера иска и места рассмотрения спора внешние юридические консультанты используют две модели ценообразования: связанную и не связанную с ценой иска. Судя по всему, для дел, рассматриваемых в арбитражах в России, цена иска не имеет значения. Во всех случаях разброс цен варьируется в пределах от нескольких десятков тысяч долларов США или евро до нескольких сотен тысяч или миллионов. При этом часть консультантов (не более 15 % независимо от сути спора) предлагает использовать смешанную модель ценообразования, которая включает фиксированную часть и гонорар успеха. Размер фиксированной части сопоставим с предложениями других консультантов, использующих исключительно фиксированный гонорар. В редких случаях (вероятнее всего, в связи с небольшой ценой иска) консультанты предлагают использовать почасовую модель.

Ценообразование в международном арбитраже не отличается от ценообразования в любом другом сегменте юридического рынка и зависит от объема работы, которую юристам предстоит выполнить. Сложность заключается в том, что объем работы, особенно на начальном этапе, во многом непредсказуем, поскольку зависит от целого ряда трудно-предсказуемых факторов вне контроля юристов или их клиента. Самый очевидный пример: нельзя предсказать до начала процесса, будет ли другая сторона требовать раскрытия документов, а если будет, то каких и в каком объеме, и как к такому запросу отнесутся арбитры, ведь процедура раскрытия документов является одним из наиболее затратных по времени элементов арбитража. При оценке объема работ имеют значение позиция другой стороны, а также применимый арбитражный регламент. Судя по ответам, далеко не все респонденты понимают, какой объем действий им пришлось бы совершить в рамках процесса. В связи с непредсказуемостью объемов работы большие фирмы редко соглашаются на фиксированные гонорары или кэпы, особенно по крупным делам, настаивая на почасовой оплате или по крайней мере на установлении кэпов на отдельные этапы, но не на весь процесс. Сумма спора на объем работы напрямую не влияет. Например, взыскание долга по договору займа на 10 млн долларов, безусловно, обойдется намного дешевле взыскания такого же долга за выполненные работы по договору строительного подряда, по которому у сторон ведется спор о качестве. Однако сумма спора часто используется юристами для проверки своего предложения, поскольку все понимают, что клиент может быть не готов отдать половину суммы спора на оплату работы юристов.

Небольшие фирмы идут на кэпы с удовольствием. И тут главный вопрос заключается в том, хорошо ли они представляют себе, что именно им придется делать. При согласовании фиксированной цены можно недооценить объем работ и быстро выработать весь бюджет либо, наоборот, оценить объем работ с большим запасом на случай любого развития событий. В первом случае юристам придется идти к клиенту и договариваться о дополнительном финансировании или трудиться себе в убыток, что может сказаться на

качестве. Во втором случае сумма изначально будет слишком большой и скорее всего отпугнет клиента.

Из всех представленных кейсов наиболее простыми и, соответственно, наименее затратными по времени являются споры в LCIA и SCC. При этом спор в SCC представляется даже более простым. Все возражения — юридические, а факты должны быть задокументированы, то есть между сторонами будет очень мало спорных моментов. В такой ситуации можно обойтись даже без проведения устного слушания, поэтому оценка в 100–150 тыс. долларов США за процесс обоснована.

Взыскать заем в LCIA также можно было бы без проведения устного слушания, поскольку все аргументы являются чисто юридическими, однако вопрос об одобрении крупной сделки, возможно, потребует привлечения экспертов по российскому праву, и может возникнуть необходимость в их допросе. При наличии спора между сторонами (да и без такового) взяться за ведение дела со всеми необходимыми процедурами за 50 тыс. долларов США может только фирма, которая откровенно демпингует или не понимает, что предстоит делать. Фирмы же, которые говорят о необходимости уплаты более 700 тыс. долларов (а тем более 3 млн) либо перестраховываются, либо не понимают сути спора по договору займа. В большинстве случаев по договору займа спорить не о чем.

В данном деле возникнет вопрос о нарушении ковенанта — скорее всего, это должно быть тщательно задокументировано. Вопрос об одобрении сделки может потребовать определенного внимания, но вряд ли повлияет на исход спора, поэтому можно согласиться с респондентами, оценившими размер гонорара в 100–200 тыс. долларов США.

Самым трудным, безусловно, является спор по акционерному соглашению. Это связано опять-таки не с суммой иска, а со сложностью доказывания фактов, которые будут лежать в основании требований. В таком деле необходимо привлечение экспертов-аудиторов для того, чтобы проанализировать финансовую документацию компании, и детективов — чтобы показать цепочку собственников фирм, на которые выводились деньги. Возможно также

привлечение экспертов для оценки качества управления активом и значительного числа свидетелей. Нужно будет обратиться к финансовым экспертам для расчета и обоснования размера убытков. Для обоснования позиции истцу может понадобиться истребование документов у ответчика. Кульминацией процесса в итоге станет длительное (продолжительностью не менее одной недели) слушание, что само по себе существенно повысит стоимость услуг. Введение такого дела не может стоить менее 1 млн долларов США, поэтому можно согласиться с коллегами, которые оценивают гонорар в пределах 1–3 млн долларов, хотя при определенных условиях он может быть еще выше. Именно по делам такого рода большинство фирм будет работать по почасовым ставкам. А вот стоимость услуг в размере 50 млн долларов США по подобному делу — все же из области фантастики. Например, бывшие акционеры «ЮКОС» за 10 лет ведения процесса против Российской Федерации потратили чуть более 80 млн долларов, причем далеко не вся эта сумма пошла на оплату гонораров юристов.

Наконец, строительные споры по регламентам ICC и MKAC по сложности находятся где-то посередине. Дело по регламенту ICC в любом случае окажется дороже, поскольку объем процессуальных действий будет больше, а продолжительность слушаний скорее всего превысит таковую в MKAC. При этом ключевым этапом в деле по регламенту ICC станет подготовка экспертного заключения (или нескольких заключений) по качеству работ и причинам невыхода на запланированные показатели производства. Также потенциально в деле могут иметь место чисто юридические вопросы, связанные с толкованием обязательств подрядчика по договору. Стоимость будет зависеть прежде всего от объема предполагаемой работы с экспертами, а также от продолжительности слушаний. Строительные споры всегда отличаются значительным объемом доказательств, которые необходимо анализировать, что также сказывается на стоимости работы. Обоснованной выглядит цена в пределах от 650 тыс. до 1,2 млн евро, а вот крайние значения — 100 тыс. и 8 млн евро — кажутся надуманными.

Что касается дела в MKAC, то, по опыту, объем работ в рамках российских арбитражных

разбирательств обычно ниже, чем в рамках зарубежных. При этом сам спор во многом должен разрешаться на основании документов, хотя по вопросам качества потенциально может потребоваться привлечение экспертов. В любом случае в МКАС слушания даже по крупным спорам редко длятся более одного-двух дней. Однако, учитывая объем документации, с которым обычно приходится иметь дело при рассмотрении строительных споров, можно согласиться с коллегами, оценившими возможный размер гонораров в пределах 300–500 тыс. евро.

СЕРГЕЙ УСОСКИН, партнер Double Bridge Law

Оценка стоимости услуг по ведению международного арбитража невозможно подвергнуть точному математическому расчету — нет единой формулы, так как ни один арбитраж не является точным повторением предыдущего, пусть даже очень похожего. Есть только очертания предстоящей работы, но даже они могут меняться, как только всплывают новые факты либо процессуальный оппонент заявит новый аргумент или параллельный процесс. В связи с этим наиболее точной моделью остается почасовая оплата или согласование бюджетов на определенные периоды или этапы разбирательства. Потребность внутренних юристов в предсказуемости может быть обеспечена несколькими способами:

1. проведением подготовительного этапа, в рамках которого юристы комплексно оценивают спор и возможные аргументы сторон и только потом представляют бюджет на все разбирательство;
2. разделением рисков между клиентом и юристом (например, в формате flat fee);
3. применением смешанной модели оплаты, включающей компонент, зависящий от успеха. В этом плане удивительно, что даже в отношении крупного спора (такого, как в третьем кейсе) немногие предложили гонорар успеха в качестве составляющей вознаграждения. Вероятно, это связано с тем, что в России допустимость (а в последнее время — и законность) такой модели вызывает горячие споры.

Нужно учитывать, что цена услуг может сильно зависеть от выбранной компании: крупной фирме с глобальным брендом часто неинтересны отдельные кейсы, или у нее нет желания принимать на себя риски, связанные с фиксированием бюджета. У небольших фирм, занимающихся МКА (в России и в мире), больше свободы, а значит, и возможности принимать такие риски, и это постулируется в качестве одного из конкурентных преимуществ.

Что касается спора в LCIA, то, на первый взгляд, он представляется несложным: требование относительно бесспорно, иск может быть рассмотрен на бумаге. Однако факт нарушения ковенантов может стать заголовком, способной существенно увеличить цену. Все зависит от того, в чем заключаются эти ковенанты. Если они количественные (соотношение долга с активами и т. п.), то вряд ли вызовут споры, если же качественные (существенное ухудшение положения), то цена может возрасти в несколько раз. Исходя из изложенных фактов оценка в 100–350 тыс. долларов США представляется наиболее вероятной. Провести такой арбитраж за 50 тыс. долларов теоретически можно, но только в отсутствие спорных фактов и в случае привлечения клиентом небольшой фирмы. Оценка более чем в 700 тыс. долларов США завышена, если только не окажется, что заем является лишь частью сложной договорной конструкции, в результате чего в середине арбитража против клиента будут выдвинуты

обвинения в мошенничестве.

Оценивать стоимость строительного арбитража по правилам Арбитража МТП сложнее всего, так как все зависит от конкретных претензий, а именно от количества эпизодов (отдельных некачественных работ). Очевидно, что потребуются большая работа по сбору доказательств (согласованию тех или иных работ, предъявлению претензий), а также работа с экспертами (в том числе подробный анализ доказательств и экспертных отчетов, представленных ответчиком). Вполне вероятно, что слушание будет продолжаться в течение одной-двух недель. В этом случае оценка в 100 тыс. долларов представляется заниженной. Провести арбитраж менее чем за 650 тыс. можно, но только в том случае, если выбор будет сделан в пользу небольшой специализированной фирмы с опытом работы над строительными спорами. Это поможет снизить временные затраты на сбор доказательств и работу с экспертами. А оценка услуг в размере 8 млн долларов США — очевидно завышенная. Не исключено что существуют споры, на разбирательство которых может быть затрачено столько времени, но тогда сам арбитраж становится экономически нецелесообразным.

Что касается акционерного спора, то его стоимость, по-видимому, будет значительно выше, так как потребуются большая работа по сбору доказательств (что может оказаться затруднительным), поиску свидетелей и, вероятно, привлечению детективов. Если речь идет не об одной схеме вывода денег из бизнеса, то слушания вполне могут растянуться на две-три недели. В этом случае стоимость менее чем в 1 млн долларов США возможна только при выборе немногочисленной команды юристов и при условии относительно небольшого для такого дела объема спорных обстоятельств. При выборе крупной фирмы бюджет легко может составить и 5–8 млн долларов США, при этом разумной представляется оценка в 2–4 млн долларов. Оценка в 50 млн долларов США явно завышена.

Арбитраж СТП по договору поставки — одно из самых простых разбирательств, так как фактически отсутствует спор о фактах и нужно только сопоставить документы и дать им толкование. Стоимость ведения такого арбитража может быть и менее 100 тыс. долларов США.

В целом разумной представляется оценка менее чем в 200 тыс. долларов. Опять же для крупной фирмы ведение такого арбитража может оказаться экономически невыгодным или неэффективным, поэтому целесообразно привлечь небольшую специализированную фирму или разделить работу (например, по сбору и подготовке доказательств по инструкции от внешних консультантов) между сотрудниками клиента и юристами, что значительно снизит цену.

Стоимость арбитража в МКАС в большинстве случаев бывает меньше в связи с простотой процедуры и непродолжительными устными слушаниями. С учетом связанности спора со строительством, а также размера требований оценка в 50 тыс. долларов представляется слишком низкой — для сбора и оценки доказательств этого явно недостаточно. Диапазон в 300–500 тыс. долларов кажется наиболее разумным, но стоимость может быть и меньше, если большая часть претензий по качеству уже была предметом оценки авторитетного независимого эксперта.

Не стоит забывать, что помимо стоимости услуг юристов арбитраж требует и других расходов, например на экспертов. В акционерном споре стоимость услуг экспертов по анализу финансовой документации (форензику), размеру убытков и прочих (например, услуг по праву) может составить несколько миллионов долларов. Точно так же в строительном споре по правилам МТП стоимость услуг независимого эксперта по качеству строительных работ может варьироваться в пределах 300–700 тыс. долларов США.



Дарья

Лопашенко директор по маркетингу Forward Legal

СТАТЬИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ