На вопросы редакции журнала «ЗАКОН» отвечает победитель конкурса «Лидер судебной практики», проведенного журналом «Закон» совместно с Объединением корпоративных юристов России в 2023 году, **Анна Михайловна РУМЯНЦЕВА**

ВЕРХОВНЫЙ СУД НАПОМНИЛ, ЧТО СУДЕБНЫЕ РЕШЕНИЯ НЕ ДОЛЖНЫ ПРОТИВОРЕЧИТЬ ЗАКОНАМ ФИЗИКИ

Конкурс «Лидер судебной практики» был задуман для поощрения юристов компаний, использующих все инстанции, вплоть до высших, ради изменения судебной практики. Критерием отбора победителя служила практическая важность правовой позиции и основанного на ней решения суда.

Будучи руководителем управления развития правовых практик ПАО «Т Плюс», Анна курировала представление интересов компании в арбитражных судах по делу о банкротстве АО «Интауголь» (№ А29-1825/20), а затем и обращение в Конституционный Суд РФ.

Этот процесс увенчался Постановлением Конституционного Суда РФ от 1 февраля 2022 года № 4-П, которым был признан неконституционным п. 1 ст. 134 Федерального закона от 26 октября 2022 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Решение Конституционного Суда РФ позволило положить конец серьезной проблеме, от которой страдала целая отрасль ресурсоснабжения. Были установлены четкие ориентиры для всех участников процедуры банкротства и устранена правовая неопределенность в важнейшем вопросе об очередности платежей. Появилась возможность включения расходов по поставке ресурсов социально значимым потребителям в состав внеочередных платежей при банкротстве таких потребителей.

По итогам процесса изменилась судебная практика и был принят Федеральный закон от 24 июля 2023 года № 344-ФЗ «О внесении изменений в статьи 126 и 134 Федерального закона „О несостоятельности (банкротстве)“». Эти изменения вносят важные условия для выравнивания баланса интересов ресурсоснабжающих организаций и предприятий-банкротов в процедурах несостоятельности.

Именно по этим соображениям мы выбрали победителя конкурса и теперь рады представить нашим читателям Анну Румянцеву как лицо нового поколения корпоративных юристов.

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

— Расскажите, как Вы пришли работать в ПАО «Т Плюс» и как складывалась Ваша карьера?

— Еще во время учебы в университете я хотела работать в организации, которая приносит пользу обществу. Не просто решать важные юридические задачи, а вносить свой вклад в развитие какой-либо значимой сферы жизнедеятельности. Компании энергетической отрасли — как и другие социально значимые предприятия — являются воплощением этой миссии. Мое желание сбылось, и после окончания учебы я начала работать в компании «Ивэнерго» — электросетевой организации в Ивановской области. Проработала там пять лет, хотя в студенческие годы и не догадывалась, что сферой моих профессиональных интересов станет именно энергоснабжение.

В то время государство активно лишало недобросовестные энергосбытовые компании статуса гарантирующих поставщиков электроэнергии и на время передавало функцию электроснабжения в сетевые организации. Так было и в Ивановской области — с 2013 по 2014 год сетевая компания исполняла функции гарантирующего поставщика вместо выбывшей из отношений местной энергосбытовой компании. Работа была очень увлекательной, я оказалась в организации, которая одновременно выполняла электросетевую функцию и несла обязанности по электроснабжению потребителей. Это позволило в одном месте получить опыт правовой поддержки сразу нескольких направлений деятельности.

В 2017 году я перешла на работу в ПАО «Т Плюс», которое занимается производством и поставкой энергоресурсов своим клиентам и на оптовый рынок электрической энергии и мощности. Получается, что за прошедшую часть своей карьеры я успела поработать и в сетевой компании, и в компании — гарантирующем поставщике, и в крупной энергогенерирующей организации. Это уникальный опыт, который позволил посмотреть на вопросы, с которыми мы сталкиваемся в практике, глазами разных участников энергорынков.

Свою деятельность в «Т Плюс» я начала с должности главного юрисконсульта. К этому времени уже приобрела довольно неплохой опыт правовой работы в энергокомпании, поэтому переход из «Ивэнерго» получился с повышением позиции. Результаты моей работы стали заметны для московских руководителей правовой функции «Т Плюс», и через некоторое время мне предложили возглавить управление правового обеспечения энергоснабжения. Это подразделение отвечает за сопровождение сложных проектов и решение нетиповых задач, связанных с энергетикой, и является ключевым в структуре регионального правового центра компании. Затем меня пригласили работать в московский офис на должность руководителя юридической практики в области энергоснабжения, а через год повысили до руководителя управления развития правовых практик. Управление организует работу нескольких систем, направлений правового обеспечения (судебного, работы с долгами за энергоресурсы, с исполнительными документами и др.) и внедряет в регионах присутствия нашей компании лучшие практики правовой работы и образцы правоприменения. Мы активно занимаемся и вопросами развития юридической функции в «Т Плюс», и именно мое управление занимается вопросами операционного управления в юридической службе компании (*legal operations*).

— Сколько всего юристов в холдинге и как устроена их работа?

— В юридической службе «Т Плюс» более 500 человек. В московском офисе 30 человек, в управлении развития правовых практик — 6. Всего же у меня более 50 функциональных подчиненных в региональных подразделениях правовой службы.

С 2017 года юридическая служба «Т Плюс» функционирует в формате общего центра обслуживания (юридического ОЦО), внутри которого существуют центральный офис, 13 региональных центров правового обеспечения, 6 специализированных юридических сервисов.

Региональные центры подчинены типовой структуре, отвечающей задачам правового обеспечения бизнеса. Есть подразделения, занимающиеся юридической поддержкой общеправовых вопросов, энергетических и смежных с ними проблематик, работой с долгами за энергоресурсы, судебной защитой и др. Несмотря на то, что структура вполне типична для крупных энергокомпаний, мы провели большую работу над тем, чтобы она была выверенной и адаптированной под решение бизнес-задач. Нашими ноу-хау стали специали-

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

зированные юридические сервисы, которые являются надстройкой к нескольким региональным правовым центрам и выполняют важные задачи: поддержка закупочной деятельности, договорная работа, сопровождение судебных дел в кассационной инстанции и др. Но рассказ об этом во всех интересных деталях потребовал бы много времени.

Из интересного в центральном офисе правовой службы — мы внедрили институт руководителей юридических практик по ключевым функциональным направлениям: судебная работа, работа в исполнительном производстве, банкротство, общие вопросы энергоснабжения, антимонопольная практика и др. Правовая служба «Т Плюс» стремится быть партнерской функцией, и такая специализация помогает нам добиваться большего комфорта для внутренних клиентов и качества в решении сложных бизнес- и правовых задач.

— Привлекаете ли вы внешних юридических консультантов?

— Да, бывает, но крайне редко. Можно по пальцам одной руки пересчитать эти случаи, так как мы стараемся закрывать наши потребности собственными силами. Для этого растим внутренних юристов, активно занимаемся их обучением и развитием их профессиональных компетенций. Юридические фирмы привлекаем, как правило, для помощи только в двух ситуациях: если сталкиваемся с уникальным спором, для качественной правовой поддержки которого требуются специальные профессиональные знания, либо по наиболее сложным, эксклюзивным проектам. Например, обращение в Конституционный Суд РФ, как Вы понимаете, явление крайне редкое, штучное. Но в любом случае мы никогда не отдаем дело полностью на откуп консультантам, а работаем с ними как одна команда.

— Если вы не согласны с консультантами относительно правовой позиции или тактики ведения дела, как вы поступаете?

— Мы всегда стараемся найти компромисс. Но внутренняя правовая служба «Т Плюс» в таких проектах всегда несет роль квалифицированного (а не формального) заказчика юридической услуги, глубоко погруженного в содержание проблематики. И мы можем настоять на своем мнении, если уверены в нем. К тому же ответственность за конечный результат несет юридическая служба компании, а не консультант. Конечно, я могу высказать предложения, сомнения по вопросам, в которых не чувствую себя достаточно сведущей, однако не настаиваю на своем.

— Чем вы руководствуетесь, когда принимаете юристов на работу в компанию?

— У нас есть правило: брать на работу только лучших, максимально отвечающих содержанию вакансий претендентов. Но мы делаем большую ставку и на студентов. Много работаем с вузами, у нас есть отдельная программа по взаимодействию с ними: встречаемся со студентами, ходим на дни открытых дверей, приглашаем их на практику. Некоторые наши главные юристы в регионах, например, входят в экзаменационные комиссии региональных университетов. У нас получается находить ярких, неравнодушных, увлеченных и, главное, талантливых молодых людей.

Если же вернуться к уже состоявшимся юристам, то при поиске новых сотрудников мы уделяем большое внимание не только профессиональному опыту. Важно, чем еще, кроме профессии, увлечен соискатель. Убеждены, что мир в лучшую сторону меняют именно любознательные, увлеченные, небезразличные, горящие идеей люди.

В позапрошлом году мы участвовали в конкурсе «Лучшие юридические департаменты». Для этого собирали информацию об увлечениях наших юристов и были немного удивлены тому, насколько разносторонние люди работают в большой команде юристов «Т Плюс». Естественно, юридическая служба состоит из специалистов с высшим профильным образованием. Трудятся у нас и обладатели дипломов о бизнес-образовании, кандидаты юридических наук. Более десятка сотрудников имеют два и более высших образования. Среди них есть спортсмены, поэты, музыканты, дизайнеры, художники, фотографы, волонтеры, разработчики коммерческих компьютерных игр, доноры, автор рассказов в жанре турбореализма и контркультурной современной прозы. Юридическая профессия очень творческая, поэтому наибольших высот в ней, как правило, добиваются те, кто развивает свои таланты и увлечения в разных направлениях.

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

— Какие книги надо прочитать, чтобы пройти в «Т Плюс» собеседование?

— Какого-то конкретного, категоричного списка нет, конечно. Недавно было собеседование с кандидатом, разговаривали о книгах по психоанализу, до этого с коллегой — про творчество Михаила Булгакова.

Мы имеем собственный постоянно пополняемый список рекомендованной литературы для юристов компании. В основном это книги по развитию надпрофессиональных навыков, управленческих компетенций. Но в конечном счете не так уж важно, какую деловую литературу читает юрист. Главное, чтобы он делал это постоянно и осмысленно. И нужные книги неизбежно найдутся.

Сейчас нам важно, чтобы юристы постоянно работали над повышением уровня культуры подготовки документов: совершенствовали стилистическую грамотность, обладали навыками подготовки лаконичных (ясных, емких, хорошо структурированных) документов, знали теорию и инструменты аргументации, владели навыками презентации материалов, читали соответствующую литературу. Именно этот навык зачастую страдает у представителей нашей профессии, так как требования внешнего мира к этим качествам довольно сильно изменились в последнее время.

Когда новый сотрудник попадает в компанию, он погружается в культуру постоянного развития, в которую мы вкладываемся уже много лет. И здесь мы предложим ему и правильную литературу (профессиональную, общеобразовательную, для развития когнитивных навыков и т.п.; у компании есть собственная корпоративная библиотека), и обучение по разным востребованным направлениям развития. И внутренне, и внешнее.

Про это тоже можно рассказывать очень долго, поскольку совершенствование системы обучения юристов — это одна из наших больших и постоянных задач. Для примера остановлюсь на одном из интересных направлений, связанных с полезной литературой.

В 2021 году мы запустили и продолжаем развивать уникальную в своем роде авторскую программу повышения качества деловой коммуникации «Правовая Коммуникация», или «ПравКом».

Цель программы — повысить эффективность внутрикорпоративного взаимодействия. Современный юрист должен быть понятен бизнесу, контрагентам, госорганам. Его тексты, сообщения, заключения, выступления — это большая часть того, от чего зависят результаты правовой поддержки. Поэтому работа над качеством, доступностью и эффективностью юридической коммуникации — устной и письменной — не выдуманная необходимость.

Программа состоит из нескольких курсов, тщательно проработанных нашими юристами. Например, есть модуль под названием «Кто знает аз да буки, тому и книга в руки».

Мы взяли книгу о том, как создавать интересный текст и по принципу сетевого маркетинга читали ее всем нашим коллективом в 500 человек. Вначале собрали группу в 30 человек, в которой было два наставника, один из них — я. Мы собирались два раза в неделю, читали по несколько глав, конспектировали, обсуждали, и так за шесть недель прочли книгу от начала до конца. Те, кто обучился в первой волне, становились наставниками для следующих волн. За полгода книгу прочли все юристы холдинга. Конечно, мы не впадаем в иллюзию, будто все стали писать исключительно хорошо после этой кампании, но вектор для развития был задан. Да и атмосфера мероприятия была удивительная — все были заряжены, приходили пораньше на работу, чтобы обсудить книгу.

Еще было интересное мероприятие под названием «Хочешь объяснить другому, пойми сам». Каждый региональный правовой центр своими силами обучает сотрудников — своих и смежников — по теме качества деловой коммуникации. Юристы сами выбирают тему и формат выступления, готовят и проводят обучающие тренинги, основанные на полезной литературе. Идея в том, что в процессе подготовки семинара и выступления сотрудники сами должны досконально разобраться в новом актуальном материале, выявить главное, систематизировать и эффективно донести знания до аудитории. Наш проект настолько понравился команде, что получил неожиданное развитие. Юристы инициативно создали и ведут телеграм-канал «Мастерство судебного оратора». В 2022 году программа обогатилась мастер-классами по эффективной презентации и *legal design*. По мотивам известной книги об искусстве

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

аргументации коллеги создали целый мультсериал, а по другой талантливые юристы из Екатеринбурга даже написали компьютерную игру «Андроиду никто не пишет». В сюжете — конфликт людей и андроидов, а задача игрока — выявить робота, находя ошибки в коммуникациях персонажей. Через такое упражнение тренируем в юристах навыки анализа, глубокой проработки незнакомого материала и преподавания.

— Из каких вузов чаще всего приходят юристы к вам на работу?

— Чаще всего это вузы из регионов присутствия компании. В московском офисе есть коллеги из МГУ, МГЮА и других авторитетных университетов. Нельзя сказать, что мы берем сотрудников только ведущих юридических вузов, но все же статусу учебного заведения уделяем внимание.

— Понятно, что основная область правовой работы — это энергоснабжение, а в каких еще областях права работают юристы компании?

— Их очень много. Конечно, в процентном соотношении больше судебных дел, связанных с энергетикой. Но также есть вопросы в области банкротств, концессии, охранных зон, административного права, антимонопольных споров, закупок. У нас широкий спектр вопросов. Правда, мы не занимаемся налогами и корпоративной тематикой.

— Есть ли какая-то региональная специфика по правовым спорам?

— В зависимости именно от региона особенностей нет. «Т Плюс» осуществляет деятельность по энергоснабжению во всех регионах присутствия, т.е. круг вопросов и правовых проблем, с которыми сталкивается компания, примерно одинаков во всех регионах. Такая структура бизнеса и позволила унифицировать структуру региональных центров правового обеспечения. Как я говорила, есть специализированные профильные сервисы, размещенные в конкретном регионе. Например, центр по взысканию задолженности в приказном порядке расположен в Оренбурге, т.е. коллеги находятся в одном регионе, но обслуживают все регионы присутствия компании.

— Бывают ли споры с иностранным элементом? Получается, что компания у вас хоть и очень большая, но определенно национальная, отечественная.

— Таких споров у нас почти не бывает. Даже не могу ничего такого вспомнить. Подавляющее большинство споров относится к российской юрисдикции. Но при этом мы много делаем для того, чтобы количество споров снижалось, так как одна из ключевых ценностей компании — это быть надежным и удобным поставщиком энергии для своих клиентов.

— Расскажите теперь про дело, благодаря которому Вы выиграли конкурс «Лидер судебной практики».

— «Т Плюс» — ресурсоснабжающая компания, обеспечивающая клиентов теплоэнергией. Договор энергоснабжения — публичный, энергокомпания не вправе отказать в его заключении или расторгнуть договор с должником. Отдельные категории клиентов закон относит к социально значимым — им вообще нельзя прекратить поставку энергии, несмотря на долги. Даже если клиент банкрот. Это, например, котельные, водоканалы и т.п.

Закон о банкротстве предписывает банкроту оплачивать текущие долги в соответствии с очередностью — существует пять очередей удовлетворения требований в зависимости от вида и значимости долга. Есть исключение — оплата возможна во внеочередном порядке, если без нее есть риск остановки работы банкрота и это приведет к авариям и жертвам.

Проблема внеочередных платежей нас интересовала еще с 2017 года. Тогда мы начали попытки добиться признания наших платежей внеочередными. И у нас даже были положительные судебные акты в первой инстанции. Но потом сразу в двух регионах — Республике Коми и Свердловской области — такие решения были отменены судами вышестоящих инстанций. «Т Плюс» прошла все судебные инстанции, реализовала все средства защиты, вплоть до Верховного Суда РФ.

На практике норма применялась так: если кредитор не вправе прекратить поставку и, соответственно, нет угрозы прекращения деятельности банкрота и на-

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

ступления тяжелых последствий, то его требования не признаются внеочередными независимо от того, насколько жизненно важными являются товар или услуга. Более того, суд относил платежи за ресурсы к четвертой очереди расчетов только при условии, что они направлены на сохранение имущества должника до момента продажи. Иные затраты относятся к самой последней, пятой очереди текущих платежей.

Фактически бесплатное снабжение энергией предприятий-банкротов (в их числе котельные, водоканалы и иные социально значимые должники) порождало крупные финансовые потери для «Т Плюс». Долги таких банкротов перед «Т Плюс» постоянно росли (поскольку должники продолжали работать), а режим ограничения энергоснабжения к ним не мог быть применен. Являясь вынужденными кредиторами, энергетики находились в последней очереди реестра требований кредиторов и получали оплату энергии лишь в редких случаях.

Платежи в адрес «Т Плюс» во внеочередном порядке и платежи в рамках четвертой очереди успешно оспаривали другие кредиторы.

Основной сложностью была кажущаяся безвыходность ситуации.

С одной стороны, сложилась устойчивая судебная практика, в том числе по делам с участием компаний группы «Т Плюс», о том, что фактически невозможно прекратить поставки тепловой энергии на социально значимые объекты. С другой — правоприменительная практика исходила из того, что продолжение поставки энергоресурсов должнику-банкроту даже в режиме ограничения не относится к мероприятиям по недопущению возникновения техногенных и (или) экологических катастроф, гибели людей, а потому расходы по поставке соответствующих энергоресурсов не относятся к внеочередным требованиям. В итоге организации сферы энергетики оказались в неравном положении с другими участниками рынка, которые могли выбирать своих контрагентов, исходя из критериев платежеспособности и добросовестности, и прекращать договорные отношения с ними в случае нарушения обязательств.

Именно так все сложилось в деле о банкротстве градообразующего предприятия г. Инты Республики Коми АО «Интауголь» — владельца шахты и опасных производственных объектов. АО «Интауголь» частично выплатило «Т Плюс» долг в приоритетном порядке. Несмотря на необходимость оплаты тепла, один из кредиторов посчитал, что платеж в адрес «Т Плюс» ущемляет права других кредиторов, и оспорил его.

Суды трех инстанций поддержали заявителя и сочли, что текущие обязательства банкрота перед «Т Плюс» не являются внеочередными и должны удовлетворяться наравне с другими кредиторами четвертой очереди.

А между тем ситуация с нарушением прав ресурсоснабжающих компаний, аналогичная сложившейся в деле о банкротстве АО «Интауголь», носила массовый характер.

Дальше — только Конституционный Суд РФ.

Перед юристами «Т Плюс» стояла цель добиться соблюдения баланса прав и обязанностей кредиторов-энергетиков и потребителей-банкротов и снизить убытки компании от поставки энергии неотключаемым клиентам.

Для защиты своих интересов ПАО «Т Плюс» при поддержке адвокатской компании «Пепеляев Групп» обратилось в Конституционный Суд РФ с жалобой о проверке конституционности абзаца второго пункта 1 статьи 134 Закона о банкротстве, так как в упомянутом споре исчерпало другие средства судебной защиты.

В обращении в Конституционный Суд мы постарались наглядно показать несправедливость сложившегося положения, серьезный характер и масштаб проблемы. На примерах показали, к каким конкретно последствиям и чрезвычайным ситуациям приведет прекращение поставки ресурсов социально значимым потребителям. Например, во всех важных деталях описали технологический процесс водоснабжения на Крайнем Севере, который полностью зависит от поставки тепловой и электрической энергии для обогрева труб водоснабжения. Ведь без этого трубы могут банально замерзнуть, чего в условиях Заполярья — да и в любых других — допускать категорически нельзя.

Конституционный Суд РФ поддержал нашу позицию и признал неконституционным пункт 1 статьи 134 Зако-

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

на о банкротстве. Суд сделал фундаментальные выводы о том, что внеочередное погашение требований ресурсоснабжающей компании — это компенсация за выполнение возложенной на нее законодателем обязанности по обеспечению безопасности.

— Другие крупные компании в сфере теплоэнергетики как-либо поддерживали вашу компанию? Были ли попытки цивилизованно лоббировать интересы не отдельной компании, а всей отрасли?

— Вопрос очередности удовлетворения требований текущих кредиторов — один из самых часто встречающихся вопросов при сопровождении процедуры банкротства, потому что с ним кредиторы и конкурсные управляющие сталкиваются в каждой процедуре! Но первыми дойти с ним до Конституционного Суда получилось именно у нас. Думаю, что другие ресурсоснабжающие организации тоже страдали от ситуации, но почему-то довести вопрос до победного конца так никто и не собрался, кроме нашей компании. Теперь другие энергокомпании могут опираться на выводы Постановления № 4-П для признания своих платежей внеочередными. Этому уже есть подтверждения в судебной практике: арбитражные суды кассационной инстанции всех 10 судебных округов уже более 50 раз использовали Постановление № 4-П для обоснования мотивов своих судебных актов.

— Это, без сомнений, очень масштабное по последствиям дело. Какие еще интересные были дела в вашей практике?

— У нас есть ряд дел по энергетике, применительно к которым, наверное, мы можем сказать, что были в числе тех, кто начал формировать практику. Например, дела о возможности сальдирования обязательств за услуги по передаче тепловой энергии и встречных обязательств по оплате потерь тепловой энергии в рамках банкротства. По договору оказания услуг по передаче тепловой энергии теплоснабжающая компания оплачивает сетевой компании услуги по передаче ресурса, а последняя компенсирует стоимость потерь энергии в сетях.

Законодательство неразрывно связывает расчеты за услуги по передаче тепловой энергии и расходы по оплате потерь тепловой энергии, в том числе и потому, что возникновение потерь технологически неизбежно при передаче тепловой энергии от источника тепловой энергии к конечным потребителям. И если один из участников находится в банкротстве, то складывалась бы странная ситуация, когда платежеспособный контрагент должен заплатить по своему обязательству, а по встречному обязательству встать в пятую очередь реестра требований кредиторов. На этот счет у нас было много споров. Вообще, тема с сальдированием начала формироваться в рамках подрядных споров и мы не сразу решили попробовать перенести этот подход в область отношений по энергоснабжению. Параллельно с нами коллеги из отрасли довели дело до Верховного Суда РФ, который подтвердил возможность применения этой практики к энергоснабжению. Спустя год мы эту практику распространили во всех регионам присутствия, и теперь она является достаточно устоявшейся.

Еще был интересный спор о возможности применения расчетных способов определения объема поставленного ресурса, если величина, получившаяся таким способом, явно не соответствует физическим показателям энергопринимающих устройств.

При отсутствии прибора учета закон предусматривает расчетный способ определения размера поставленного ресурса, и порой объем ресурса, определенный расчетным путем, объективно не мог быть поставлен в силу физических ограничений объектов. И вот лет пять назад коллеги из Екатеринбурга дошли до Верховного Суда РФ, который решил, что расчетный способ определения объема поставленного ресурса не должен приводить к явному несоответствию физическим показателям. Можно сказать, что Верховный Суд не только применил в данном деле юридические законы, но и напомнил, что применение норм права не должно противоречить законам физики.

— Вы часто бываете в судах и наверняка сталкиваетесь с каким-то хроническими недостатками. Как Вам кажется, какие изменения требуются в судебной работе?

— Из-за объемов судебной работы для энергокомпаний актуален вопрос автоматизации судопроизводства. Мы изучали мировой опыт в этой области. И можно сказать, что Россия демонстрирует высокий уровень информатизации и цифровизации судебной работы. А система арбитражных судов вообще лиди-

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

рует в практике и технологиях внедрения новых цифровых решений.

Общую направленность на автоматизацию и внедрение технологий поддерживают и суды общей юрисдикции. Но, уверена, что будет еще много чего сделано в области повышения уровня автоматизации делопроизводства в судах общей юрисдикции. Например, еще не во все суды можно подать документы в электронном виде, иногда нельзя отследить информацию о движении дела так, как это можно сделать на сайте арбитражного суда. Когда мы взыскиваем задолженность в судах общей юрисдикции, возникают вопросы по срокам рассмотрения дел, в том числе как раз из-за проблемы недостаточной автоматизации. Это же усложняет и работу самих судов. Но, думаю, решение подобных задач — это вопрос ближайшего будущего, после чего проще работать будет всем участникам процесса. Главное, что государство не только видит новые возможности в области цифровизации правосудия, но и активно внедряет эти проекты в системы работы судов. И это дает большую надежду на то, что уже совсем скоро все рутинные процессы будут автоматизированы и не потребуют участия человека.

— А как судьи относятся к сторонам? Насколько сложно убедить судью в своей позиции?

— Мы уделяем этому вопросу много внимания в нашей службе. Раз в квартал устраиваем модельные судебные процессы внутри компании или со сторонними консультантами. Очевидно, что если юрист выступает в суде неубедительно, бессвязно, то отстоять свою позицию, даже правильную по существу, будет трудно. То, как юриста слушает судья, зависит от самого юриста. Ответственность за успешность коммуникации лежит на нем. Если суд по каким-то причинам не понял или не услышал его, это в большинстве случаев проблема самого юриста: недостаточно хорошо аргументировал, недостаточно ясно, убедительно говорил. В случае неудачи мы всегда стараемся смотреть прежде всего в свою сторону, искать и устранять недостатки именно в своей работе.

— Вы ходите в основном в московские суды. Есть ли разница с региональными?

— Поскольку наша компания не ведет бизнес в Москве, у нас здесь мало судов. Но иногда и в столичных судах бывают процессы, в которых участвует наша компания. По моим наблюдениям, манера ведения процесса и рассмотрения дела между московскими и региональными судами различается. Это в первую очередь обусловлено нагрузкой на судебную систему.

На одном из семинаров услышала от коллег мысль, что в Арбитражном суде города Москвы работает принцип «ярко, быстро». Если ты за минуту успел заинтересовать судью, то у тебя есть шанс на успех. Если же ты решил неспешно рассказать всю историю отношений с оппонентом и только условно на пятой минуте выступления постепенно подвести слушателя к сути проблемы, то шансы на успех стремительно уменьшаются. В региональных судах подход несколько иной: нагрузка у судей чуть меньше, и они могут дольше рассматривать дело и слушать стороны. Так это или нет — вряд ли можно однозначно ответить. Мне сложно вспомнить случаи, когда в делах «Т Плюс» суды относились без внимания к деталям. Но необходимость быстрого привлечения внимания к проблеме добавляет азарта и самому судебному юристу: чтобы победить, ты должен быть крайне собранным, последовательным и конкретным, а твое сообщение — кратким (но без потери смысла), верно структурированным, убедительным и ярким. Хороший вызов для любого юриста.

К слову, в одном из регионов у нас недавно закончилось дело, которое длилось пять лет, причем судья спокойно, с большим вниманием к деталям рассматривала дело, вслушивалась в каждый довод. На прошлой неделе прошло судебное заседание, в котором судья была в теме наших пояснений больше, чем наш оппонент. У нее все было выделено маркерами, стикерами, и она задавала ему вопросы по нашему отзыву. Если будешь выступать в региональном суде с минутной яркой речью, тебя не поймут и этого будет недостаточно. Тут вся система аргументации работает в классическом виде.

— А как Вам отечественные судебные решения, их стиль написания и подробность аргументации? Насколько Вы обычно удовлетворены текстом получаемых решений?

— Бывает по-разному. Большинство наших дел рассматривается в Уральском и Волго-Вятском округах. Могу сказать, что в Екатеринбурге очень сильные

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25

суды, особенно кассация Уральского округа. Как правило, там всегда очень хорошие с юридической точки зрения судебные акты, зачастую даже прогрессивные. Арбитражный суд Волго-Вятского округа также, на мой взгляд, выносит очень достойные судебные акты. Обычно мы видим очень качественное и вдумчивое изложение в текстах арбитражных судов. И одна из наблюдаемых тенденций — судьи начали отходить от академичного стиля, стремясь к тому, чтобы мотивы решения суда были предельно понятными. Это очень ценно, так как и восприятие, и понимание судебных текстов от этого заметно повышаются.

— Вы говорили, что часто сталкивались с отказными определениями Верховного Суда. Как Вам аргументация этих отказов?

— Отказные определения, как правило, не содержат развернутой аргументации, поэтому сложно оценить.

Для нас более интересным является вопрос о том, как подготовить жалобу, которую заметит Верховный Суд РФ. Мы проходим обучения, которые есть на рынке по этой проблематике, сами стараемся проводить исследования, основанные на общедоступных данных и статистике.

Как ни странно, но пока известная мне статистика не в полной мере подтверждает идею о том, что Верховный Суд РФ больше интересуют красивые, хорошо структурированные жалобы, что у такой жалобы больше шансов на успех. По крайней мере, так обстоит дело со спорами в области энергетики. Объясняю это тем, что на уровне Верховного Суда РФ не столь важна логичность и стройность изложения проблематики, потому что судьи высшего суда хорошо подготовлены и выбирают дела именно в зависимости от важности правовой проблемы. А сложную и интересную юридическую задачку они могут разглядеть, как мне кажется, при любой форме изложения документа. Но мы уверены, что хорошо написанный документ — это все равно базовый принцип культуры судебного процесса.

— Желаем Вам и вашей компании дальнейших успехов на судебном поприще и чтобы этот вклад в развитие нашего права не был последним!

— Спасибо большое Вам за эту возможность, и больших успехов в вашем крайне важном для юридического сообщества деле просвещения и развития профессионального информационного пространства!

Loaded: 01-06-2024 PMt 22:40:25