

Юрисконсульт в арбитражном деле: слабое или необходимое звено?



Роман Ходькин,
партнер юридической фирмы
Berwin Leighton Paisner (BLP)

Как уже отмечалось на страницах этой колонки, в последние годы количество арбитражных конференций растет в геометрической прогрессии. Соответственно, увеличивается и потребность в новой и актуальной тематике, ведь только за счет этого можно собрать достойную аудиторию. На конференции, состоявшейся в Стамбуле в июне 2013 г., мне показалась интересной дискуссия на тему: «Является ли внутренний юрист слабым звеном в арбитражном процессе?».

Один из выступающих сравнил арбитражное разбирательство с игрой симфонического оркестра, где ноты представляют собой регламент, арбитр дирижирует, а адвокаты и юрисконсульты играют каждый свою партию. Если кто-то фальшивит, получается диссонанс. Однако мнения по поводу того, кто чаще других нарушает гармонию в игре оркестра (то ли арбитр, то ли внешний или внутренний юрист), разделились.

В советское время обращение к внешнему консультанту было исключением из правила. Внешнеторговые объединения имели в штате юрисконсультов, обладавших опытом в сфере международного арбитража. С течением времени ситуация менялась. Количество российских игроков в международной торговле множилось не по дням, а по часам. Да и процедура арбитражного разбирательства настолько усложнилась, что напоминает лабиринт, выбраться из которого могут только опытные следопыты.

На стамбульской конференции руководитель юридического отдела Esso UK назвал три основных упущения в работе юрисконсультанта применительно к арбитражу:

- составление юристом арбитражной оговорки в ночь перед подписанием договора;
- некачественную работу юриста над арбитражным разбирательством (когда он не вникает в нюансы и не пытается наладить нормальное взаимодействие с представителем);
- неумение или нежелание адекватно излагать руководству ход разбирательства внутри компании, для того чтобы оно могло принять взвешенное решение.

Действительно, все эти недостатки время от времени имеют место, но это зависит от самой компании. Я глубоко убежден в том, что юрисконсульт – необходимое звено в рассмотрении спора. Его глубокое и грамотное погружение в проблему существенно помогает внешнему адвокату в достижении желаемого результата.

Мне довелось общаться с десятками внутренних юристов, и надо отметить, что у каждого из них свой стиль работы. Одни полностью полагаются на привлеченных консультантов и подключаются к разбирательству лишь тогда, когда их об этом попросят. Другие, напротив, буквально живут процессом и вникают во все детали. Современные изменения в арбитраже

несут для компании новые риски. В связи с этим представляется, что внутренний юрист уже не может лишь поверхностно участвовать в деле. Приведу лишь некоторые соображения на этот счет.

Раньше арбитры никогда не перешагивали через голову представителя и не общались с юристом компании напрямую. Теперь новые редакции регламентов вводят такое право. Так, в ст. 24(4) Регламента арбитражного суда ICC 2012 г. внесена следующая норма: «*Состав арбитража может попросить... личного присутствия стороны или представителя, являющегося сотрудником компании, на каждом организационном совещании*». Одной из причин этого послужило то, что юристы компании не всегда получают от своих представителей полноценные отчеты и не знают, что происходит с их арбитражным делом. Кроме того, в некоторых случаях представители задерживают разбирательство, например, когда не могут найти в своем плотном графике время для проведения слушания.

Еще одна тенденция заключается в том, что арбитры все чаще наказывают сторону спора за недобросовестное поведение путем возложения на нее арбитражных расходов независимо от исхода дела. Иными словами, компания может получить финансовую санкцию за действия представителя.

Хороший представитель обязан уведомить юрисконсультанта о возможных финансовых санкциях и попросить его принять соответствующее решение. Для этого последнему необходимо глубоко вникнуть в суть проблемы и сопоставить возможные негативные последствия с целями, преследуемыми компанией в арбитражном разбирательстве. Таким образом, плохо, когда представитель по каким-то причинам «забывает» уведомить клиента о возможных последствиях...

Кроме того, некоторые советы внешнего консультанта могут иметь слишком далеко идущие последствия для компании или ее сотрудников. Например, если в рамках арбитражного разбирательства в Лондоне привести свидетеля к присяге, то выявленные факты лжесвидетельствования могут повлечь за собой уголовную ответственность по Закону о клятвопреступлении 1911 г. (Perjury Act 1911). Если же свидетелем по делу является акционер или генеральный директор компании, то внутреннему юристу, которому нужно объяснить такие последствия сильным мира сего, не позавидуешь. Можно лишь посоветовать ему начать свое объяснение со слов: «Don't shoot the messenger...»

В современных условиях внутренние юристы, занятые в арбитражном разбирательстве, несут ответственность за весьма серьезные риски, далеко не все из которых можно переложить на представителя. Так что формирование новой плеяды внутренних арбитражных юристов – вовсе не возврат к советскому прошлому, а настоящий прогресс... ①