



КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ: В ПОИСКЕ РАЗУМНЫХ ПРЕДЕЛОВ

В январе 2014 г. Высокий суд Лондона вынес редкое решение: отстранил международную юридическую фирму *White & Case* от участия в деле в связи с конфликтом интересов в споре между украинскими олигархами Виктором Пинчуком, которого представляла фирма *White & Case*, и Геннадием Боголюбовым и Игорем Коломойским. Судья Филд (*Field*) выдал судебный приказ (*injunction*), когда убедился, что американское подразделение фирмы *White & Case* консультировало бизнес-структуры оппонентов по сделке в США. В решении отмечается, что конфиденциальная информация по тому проекту могла стать известной команде юристов, консультировавшей Виктора Пинчука в суде.

Абстрагируясь от обоснованности конкретного судебного решения, мы попросили экспертов высказать мнение по следующим вопросам: насколько определенными являются критерии наличия (отсутствия) конфликта интересов? насколько вредным для оборота было бы установление безусловного запрета на оказание юридических услуг потенциальным участникам спора юристами одной фирмы? каковы перспективы того, что подобные вопросы будут возникать и в России?



Наталья Чумак

партнер специализированной английской юридической фирмы *Signature Litigation* (Лондон)

— Недавнее решение об отстранении *White & Case* в качестве юристов, представляющих интересы г-на Пинчука в его иске против г-д Коломойского и Боголюбова, не является сенсационным для английского юриста. Наоборот, оно очевидно, поскольку английское право содержит четкие критерии определения конфликта интересов и права клиента на защиту суда в случае его возникновения. Прежде всего стоит сказать, что в английском праве, в отличие от американского, нет абсолютного запрета на то, чтобы юрист вел спор против своего бывшего клиента. Суд должен ответить на два ключевых вопроса: располагает ли юрист информацией, которая является конфиденциальной для его бывшего клиента? если да, имеет ли эта информация отношение к новому делу для нового клиента, так что ее раскрытие/использование будет неблагоприятно для бывшего клиента?

Если ответы на оба вопроса утвердительные и при этом бывший клиент не согласен с участием своих юристов в деле нового клиента, то юристы не име-

ют права представлять интересы нового клиента в новом деле. Впрочем, к этому правилу есть оговорка: юристы могут участвовать в новом деле, если докажут, что они предотвратили раскрытие конфиденциальной информации. Речь идет об установлении так называемых информационных барьеров внутри фирмы, в результате которого конфиденциальная информация не может стать известной той команде в фирме, которая ведет дело нового клиента против бывшего. Однако судебная практика показывает, что суд очень строго и требовательно относится к качеству таких барьеров: по сути, они должны быть абсолютными и предотвращать не только намеренное или прогнозируемое, но и случайное, халатное, письменное или устное раскрытие информации. Чем больше людей, участвующих в работе по делу (к примеру, в *White & Case* в конфликтующих проектах было занято в общей сложности свыше 200 чел.), чем больше они мигрируют между командами, департаментами и офисами, тем выше риск, что кто-то когда-то случайно скажет другому что-то такое, что может содержать конфиденциальную информацию.

Основное правило юридической практики в Англии заключается в абсолютном праве клиента на полную конфиденциальность. Иначе не будет доверия со стороны клиента. Обязанность сохранить конфиденциальную информацию и не допустить ее раскрытия, каким бы тривиальным оно ни было, является ключевой обязанностью юриста. Если юрист нарушает эту обязанность и тем самым подвергает своего существующего или бывшего клиента риску раскрытия его информации другому клиенту фирмы, то доверитель, чьи интересы ущемлены, имеет право подать ходатайство в суд о наложении запрета на дальнейшие действия фирмы, которые могут привести к раскрытию, включая дальнейшую работу в спорном деле. Именно это сделали г-да Боголюбов и Коломойский, и суд вынес решение в их пользу.

Вопрос проверки отсутствия конфликта интересов является повседневным в практике английского юриста. Иначе и быть не может. Этот вопрос особо остро стоит в крупных фирмах. Юристы принимают как данность тот факт, что они могут потерять (зачастую лакомые) проекты или судебные дела в результате возникновения конфликта интересов. Жаль, конечно, но таковы реалии юридической практики: невозможно быть юристом по принципу «и нашим и вашим». Более того, помимо юридических конфликтов, критерии которых описаны выше, есть еще категория коммерческих конфликтов, которая намного шире. Это ситуации, когда по правовым критериям конфликта нет, но с коммерческой точки зрения фирма не может работать по разным проектам в интересах двух клиентов, которые, например, враждуют или конкурируют друг с другом, так как этим клиентам некомфортно сосуществование под крылом одной юридической фирмы. Приходится выбирать. Проблема конфликтов интересов решается фирмами за счет развитой сети рекомендаций между сотрудничающими фирмами (и без каких-либо откатов!). Как часть такой сети, в Англии развивается тенденция учреждать на рынке специализированные фирмы — литигаторские бутики, у которых нет множества департаментов, и потому конфликты возникают редко.

На данный момент в России нет кодекса этического поведения для юристов, и многие клиенты все еще недостаточно образованны в вопросах решения

конфликтов интересов. Поэтому нам на практике часто встречаются случаи, которые, на взгляд английского юриста, являются вопиющими нарушениями профессиональной этики. Однако совершенно очевидно, что с развитием индустрии юридических услуг в России вопрос конфликтов будет становиться все более актуальным и клиенты будут требовать его должного урегулирования.



Роман Ходыкин

партнер лондонского офиса
фирмы *Berwin Leighton
Paisner LLP*, кандидат
юридических наук

— Надо сказать, что единого подхода к определению конфликта интересов не существует, и критерии, по которым он должен определяться, различаются от страны к стране.

Необходимо разделять юридический и коммерческий конфликты интересов. Коммерческий конфликт означает, что юрист не хочет действовать против клиента, который в настоящее время или в будущем может принести ему доход. Здесь, по сути, все остается на усмотрение юриста: насколько выше он ставит лояльность по отношению к одному клиенту, чем желание заработать на другом?

С юридическим конфликтом интересов все сложнее. Если посмотреть историческую перспективу, то юристы в силу своей профессиональной деятельности всегда получали и получают доступ к конфиденциальной информации, клиенты зачастую доверяют им самое сокровенное. Наверное, именно поэтому адвокаты, так же как и священники, не могут быть допрошены в качестве свидетелей о тех обстоятельствах, которые клиенты доверили им «на исповеди». Так что правила о конфликте интересов и были выработаны с целью защитить клиентов от потенциального (и не всегда намеренного) раскрытия конфиденциальной информации их оппонентам. Английское право исходит из того, что солиситоры не вправе подвергать клиента риску того, что конфиденциальная информация станет доступной другой стороне, поэтому они не вправе принимать поручения от клиентов.

В последнее время в Англии правила в отношении профессиональных обязательств в целом и конфликта интересов в частности изменились. Если ранее документы содержали во многом исчерпывающий перечень того, что можно и что нельзя солиситору, то в новом Кодексе поведения (*Solicitors Regulation Authority Code of Conduct*) установлены обязательные результаты (*mandatory outcomes*) и ориентировочное поведение (*indicative behaviour*). Иначе говоря, Кодекс не содержит обязательных правил, какие действия можно совершать, а какие нельзя, но оценивает поведение солиситора с точки зрения последствий его действий или бездействия. Получается, что во всех случаях солиситор должен самостоятельно принять решение и если он допустит ошибку, то может последовать наказание. Например, правило О (3.1) Кодекса гласит, что солиситор обязан иметь эффективную систему и механизм выявления и оценки конфликта интересов. Заметьте, норма не говорит о том, какая это должна быть система: должна ли она вестись на компьютере или просто в виде рукописных записей в тетрадке. Она не говорит, с какой степенью детализации нужно описывать каждое поручение. Постольку, поскольку соли-



ситор может доказать, что его система позволяет ему выявить и оценить потенциальный конфликт интересов, нарушения нет.

Кроме того, обстоятельства, препятствующие юристу принимать поручение, не ограничиваются вопросами конфиденциальности. Например, солиситор обязан действовать в лучших интересах клиента и сохранять целостность профессии. Иначе говоря, если нет прямого конфликта интересов, но есть сомнения, что юрист сможет соответствовать этим требованиям, то он должен отказаться представлять клиента.

Наконец, немаловажный фактор при определении потенциального конфликта — время. Если юрист работал на клиента в прошлом, как долго он обязан отказываться брать дела против него? Английское право исходит из того, что обязательства по сохранению конфиденциальности являются абсолютными и даже по прошествии времени информация не может быть использована клиенту во вред. В остальном же, при условии соблюдения других требований к профессиональному поведению, юрист вправе принимать поручения от других клиентов. Если говорить об установлении безусловного запрета на оказание юридических услуг потенциальным участникам спора юристами одной фирмы, такое решение может иметь свои плюсы и минусы. С одной стороны, оно позволит избежать потенциального разглашения конфиденциальной информации, с другой — нельзя забывать и о праве сторон на получение квалифицированной юридической помощи. Клиент должен иметь право выбрать того юриста, которому он доверяет и которого он считает специалистом в определенной области. Безусловный запрет может ограничить это право, особенно если требуется юрист узкой специализации, которых на рынке очень мало. Если нет риска разглашения конфиденциальной информации или нарушения прав другого клиента, почему юрист не может принять поручение?

Что касается третьего вопроса, о перспективах возникновения подобных проблем в России, можно сказать, что они возникают в России уже много лет. Международные фирмы всегда трепетно относились к конфликту интересов, просто подобные дела редко освещались в публичных источниках, поскольку разрешались на уровне фирм.

Более того, сейчас конфликт интересов даже становится инструментом борьбы между сторонами. К примеру, несколько лет тому назад в международные арбитражи было подано 7 исков против Украины на основании соглашений о защите капиталовложений. Министерство юстиции Украины приняло решение, несмотря на очевидную схожесть этих споров, поручить их все разным юридическим фирмам. Такое решение явно было экономически спорным, ибо привлечение одной фирмы ко всем этим делам было бы намного дешевле. Во-первых, одной фирме не пришлось бы делать одну и ту же работу по изучению законодательства и арбитражной практики несколько раз, во-вторых, в этом случае все фирмы с радостью бы предоставили скидку. Свое решение министр юстиции объяснил тем, что Украина желает «законфликтить» всех крупных игроков на рынке международного арбитража, чтобы получить тактическое преимущество в спорах с инвесторами.



Дельфина Нугеред

старший советник
компании *DLA Piper*

— Говоря о критериях наличия (отсутствия) конфликта интересов, стоит отметить, что подобный конфликт возникает в тех случаях, когда юрист несет различные обязанности перед различными клиентами, в том числе бывшими, и эти обязанности вступают в противоречие либо существует значительный риск того, что они будут противоречить друг другу. Как следует из решения Лондонского суда, данный конфликт возник в результате противоречия между обязанностью, с одной стороны, соблюдать конфиденциальность одного клиента и, с другой — действовать в интересах другого клиента в рамках судебного производства, в котором конфиденциальная информация, полученная от первого, была бы уместна и даже, возможно, полезна. Это ставит юридическую компанию в затруднительное положение: либо она нарушает обязанность по соблюдению конфиденциальности, взятую на себя перед первым клиентом, либо обязанность по раскрытию информации, которую она несет перед вторым.

Вопрос обладания информацией часто находится в центре конфликта интересов. Если юристу известна какая-либо информация, он не может ее просто «забыть». Именно поэтому юристам чрезвычайно важно избегать попадания в ситуации, когда их память «загрязнена» информацией, в том числе конфиденциальной, полученной ранее и влияющей на их способность действовать в интересах клиента. Сложность, в особенности для крупных компаний, состоит в презумпции распространения информации внутри юридической компании. Знания, которыми обладают отдельные партнеры, работающие, скажем, в Париже, приписываются и их коллегам в Лондоне или в Москве, и единственным способом опровергнуть такую презумпцию является внедрение специальных процедур, называемых «информационный барьер» или «китайская стена». Однако требования к таким процедурам весьма строги. Во-первых, для того чтобы информационные барьеры работали, их следует внедрять на достаточно раннем этапе. Во-вторых, они должны отражать организационные реалии конкретной юридической компании. Например, как правило, бывает трудно организовать информационные барьеры в пределах одного и того же офиса или юридического департамента (практики). Наконец, клиентам должно быть известно о существовании барьеров и они должны дать согласие на их применение.

Как и большинство этических вопросов, управление конфликтом интересов представляет собой вопрос здравого суждения. Необходимо принимать решения, взвешивая вероятность риска возникновения конфликта интересов: если риск реален, т.е. носит не просто теоретический характер, то конфликт уже существует и фирме следует отказаться от выполнения новых поручений. В большинстве международных юридических фирм есть многочисленные команды сотрудников, занимающихся исключительно вопросами конфликта интересов, что сводит к минимуму риск возникновения ошибок. Однако ввиду человеческого фактора такой риск никогда нельзя полностью исключить.

Хотелось бы также добавить, что в США подход к конфликту интересов несколько иной. В Соединенном Королевстве в центре конфликта находится информация, поэтому конфликт связан с конкретным спором или делом и в случае его возникновения обычно нельзя его избежать путем получения со-



гласия клиентов. В США конфликты могут возникать даже тогда, когда два спора не имеют друг к другу никакого отношения. Понятие клиента по своему содержанию является более широким и может включать в себя аффилированных лиц официально представляемой компании. Практика в США уделяет особое внимание обязанности юриста соблюдать лояльность по отношению к своему клиенту. Поскольку понятие конфликта шире, многие из таких конфликтов допускают предоставление согласия (*waiver*), т.е. клиенты могут в прямой форме отказаться от права заявлять какие-либо претензии в связи с конфликтом интересов и, таким образом, позволить юристу осуществлять дальнейшие действия.

Поговорим об установлении безусловного запрета на оказание юридических услуг потенциальным участникам спора юристами одной фирмы. Когда юридическая компания сталкивается с конфликтом интересов, она должна как минимум отказаться от принятия новых поручений. В некоторых случаях ей даже следует прекратить действовать в интересах обоих клиентов. Негативные финансовые последствия в таком случае очевидны, однако последствия нарушения этических норм могут быть куда серьезнее, как в финансовом плане, так и в вопросах репутации. Карьера отдельных сотрудников также может быть поставлена под угрозу.

Профессиональные органы регулярно издают подробные руководства по урегулированию конфликта интересов. Например, недавно, в 2011 г., Управление по регулированию деятельности солиситоров (*Solicitors Regulation Authority*) в Англии обновило свою политику в отношении конфликта интересов. Политики обычно указывают на конечные результаты, которых необходимо достичь, однако не накладывают четких запретов и не дают конкретных ответов. Если юрист действовал в одном споре в интересах клиента А и клиент А становится участником судебного разбирательства с клиентом В по спору, не связанному с первым спором, означает ли это, что юристу нельзя больше действовать в интересах клиента В даже по абсолютно не связанным между собой спорам? Должен ли юрист просить у клиента А разрешения действовать в интересах клиента В? В разных странах ответ на эти вопросы может различаться. Экономическая сфера является разнообразной, и юристы должны иметь возможность работать в условиях такого разнообразия. Некоторые клиенты более охотно судятся, в отличие от других, и предпочитают обращаться в суд часто, иногда даже по поводу незначительных сумм. Договорные отношения, сегодня носящие дружественный характер, завтра могут обернуться враждой и тяжбами. В одних странах юристов больше, чем в других. Одни юристы являются специалистами широкого профиля и занимаются самым обширным спектром вопросов для незначительного числа клиентов, тогда как у других специализация чрезвычайно узка и они выполняют только определенный вид работы для большого числа клиентов. Действительно ли для узкоспециализированного юриста риск возникновения конфликта интересов выше, чем для специалиста широкого профиля, только лишь потому, что он работает для большего числа клиентов? Этот вопрос затрагивает не только экономический аспект профессии юриста. Он также касается наличия у клиента возможности выбирать из достаточного количества компетентных юристов именно того, кто отвечает его требованиям наилучшим образом.

Если говорить о перспективах возникновения подобных вопросов в России, нужно сказать, что российские офисы международных юридических компаний уже сталкиваются с подобными ситуациями. В отсутствие в России четких правил их разрешения используются внутренние политики, зачастую объединяющие в себе стандарты как Соединенного Королевства, так и США.

Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» и Кодекс профессиональной этики адвоката 2003 г. уже содержат положения о конфликте интересов, однако они не так подробны, как руководства, существующие в некоторых других странах. Эти положения должны расширяться и распространяться на консультантов, практикующих вне рамок регулируемой адвокатской профессии, в контексте реформирования юридической профессии и введения единых профессиональных стандартов. Российские органы, регулирующие адвокатскую деятельность, должны решить, следовать ли им английской модели урегулирования конфликтов, акцентирующей на предмете спора, или применять американский подход, определяющий конфликты более широко и предоставляющий клиентам больше возможностей позволять юристам действовать в интересах других клиентов путем согласия (*waiver*). Главное, чтобы эти правила были разработаны профессиональными организациями, члены которых сами бы являлись практикующими юристами и благодаря этому осознавали напряжение между этической обязанностью всегда действовать в интересах всех своих клиентов, в том числе обеспечивать защиту их конфиденциальной информации, и необходимостью сохранить экономическую рентабельность и независимость.



Николай Кипнис

член квалификационной комиссии Адвокатской палаты г. Москвы, адвокат, кандидат юридических наук

— Избежание конфликта интересов — важная составляющая в деятельности частнопрактикующего юриста. О необходимости его избегать говорит и Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (подп. 2 п. 4 ст. 6), и Кодекс профессиональной этики адвоката (ст. 11).

В то же время в нормативных актах нет прямого ответа на вопрос, вправе ли адвокат заключить соглашение на ведение дела против своего бывшего доверителя (физического или юридического лица), если предметы поручения по старому и новому делам, как считает и утверждает адвокат, не имеют между собой ничего общего. Полный запрет действовать против бывшего доверителя вне зависимости от связи предмета нового поручения против него со старым поручением в его интересах был бы самым простым этическим решением проблемы, однако посягающим на экономические интересы адвокатов.

В дисциплинарной практике Адвокатской палаты г. Москвы дела о конфликте интересов встречаются нечасто. Каждая ситуация анализируется на предмет не просто разглашения адвокатской тайны, но даже такой потенциальной возможности. При этом во время разбирательства бывший доверитель обязан очертить круг сведений, которые может разгласить адвокат. В понимании дисциплинарных органов нежелательная в целом, но допускаемая как част-



ный случай возможность действий адвоката против бывшего доверителя — юридического лица шире, чем против лица физического, у которого сложнее отделить одну жизненную проблему и информацию о ней от других. Имеет значение и временной фактор: если действия против бывшего доверителя по формально новому вопросу начинаются вскоре после окончания работы в его интересах по старому вопросу, то может быть констатировано нарушение ст. 5 Кодекса профессиональной этики адвоката как подрыв доверия к институту адвокатуры в целом.



Юлий Тай

управляющий партнер
адвокатского бюро
«Бартолиус», кандидат
юридических наук

— Если говорить об адвокатах, а, как известно, в России юридические услуги могут оказывать все граждане, кому не лень этим заниматься, то в ст. 11 Кодекса профессиональной этики адвокатов даны достаточно четкие и понятные критерии наличия (отсутствия) конфликта интересов. Причем там сказано не только про прямой конфликт интересов, но и про потенциальную возможность его появления. Чтобы не возникало конфликта интересов, необходимо избегать ситуаций, когда адвокат оказывает помощь лицам (неважно, юридическим или физическим), которые ведут судебные разбирательства, находясь в противостоянии или, очевидно, будут в нем находиться, поскольку, например, являются конкурентами на одном товарном рынке. Единственным способом разрешения ситуации, в которой два таких лица просят об оказании правовой помощи, является своевременное сообщение клиентам о потенциальной возможности появления конфликта и полная информационная открытость (транспарентность) адвоката. В таком случае у адвоката есть три варианта поведения: оказывать помощь обоим (по их взаимному согласию); продолжить работать с одним из них; не представлять интересы ни одного из них в данном конкретном деле, но оставить за собой возможность работать в будущем, но также раскрыв информацию об этом обоим сторонам.

На практике средним по размеру и тем более крупным адвокатским бюро, коллегиям, юридическим фирмам постоянно приходится следить за тем, чтобы конфликта интересов не произошло. Самой сложной ситуацией на практике является та, в которой в результате слияния (поглощения) юридическое лицо, против которого (и порой не один год) выступает адвокат, вдруг становится «своим», т.е. начинает входить в группу лиц клиента адвоката.

Не являясь идеологически сторонником запретов и ограничений, в вопросе конфликта интересов также не считаю необходимым вводить безусловный запрет. Однако я поддерживаю недопустимость сокрытия конфликта интересов. Пусть клиенты сами решают вопрос, насколько они могут доверять слову адвоката и всяким «великим китайским стенам». Эмпирический опыт подсказывает, что в случае даже потенциального конфликта интересов оптимальным решением является отказ от оказания услуг (как минимум одному из клиентов). Исключение составляют случаи, когда кредита доверия адвоката достаточно, чтобы усадить стороны за стол переговоров и разрешить дело миром, поскольку часто конфликты не могут завершиться или начинаются из-за острого дефицита доверия и симпатии между конфликтующими сторонами.

Вопросы разрешения конфликта интересов в России уже возникали, возникают и будут возникать все чаще по мере вызревания и окультуривания рынка юридических услуг. Но пока уровень конкуренции в данной сфере еще недостаточно высок, а количество юристов, которые считают, что они могут оказывать такие услуги, — море разлитое, указанная проблема не является острой и насущной, тем более что она никак не затрагивает сердца наших коллег из судейского корпуса.



Андрей Городисский

управляющий партнер
юридической фирмы
«Андрей Городисский
и Партнеры», адвокат,
кандидат юридических
наук

— Соблюдение правил определения наличия или отсутствия конфликта интересов относится к одной из фундаментальных основ профессиональной этики в деятельности юридических фирм во всех цивилизованных странах. При этом наличие развитого жесткого либо либерального регулирования в законодательстве тех или иных стран не имеет решающего значения для целей определения наличия конфликта интересов. Этот вопрос решается потенциальным клиентом (особенно в сфере правового сопровождения коммерческой деятельности) на основании информации, которую он запрашивает у юридической фирмы, претендующей на заключение с ним контракта на оказание правовых услуг.

Очень часто крупные корпорации, направляя запрос в юридическую фирму, сразу сообщают ей список компаний-конкурентов, обслуживание которых создает конфликт интересов (так называемый отраслевой конфликт), вне зависимости от того, находится ли потенциальный клиент в состоянии реального конфликта с этими компаниями. Мой опыт подсказывает, что это весьма жесткая и прямолинейная ситуация, в которой лучше не «играть» с объемом предоставляемой информации по таким запросам, определяя его самостоятельно и руководствуясь исключительно нормами действующего законодательства, особенно если оно либерально. Даже если формальные основания позволяют юридической фирме не упоминать о факте работы на компанию-конкурента, в большинстве случаев его не следует скрывать, поскольку это чревато потерей клиента и серьезным ущербом для репутации. Таким образом, процедуры определения наличия конфликта интересов определяются в основном правилами делового оборота и зачастую фиксируются в контрактах юридических фирм со своими клиентами.

Вопрос ответственности юридической фирмы в таких случаях, естественно, решается в зависимости от положений законодательства конкретной страны. Так, в России правила определения конфликта интересов чрезвычайно либеральны (ст. 2 Кодекса профессиональной этики адвоката) и устанавливают единственный запрет для адвоката: быть представителем нескольких клиентов в одном деле, если их интересы противоречат друг другу. Очевидно, что такая формулировка не предоставляет клиентам юридических фирм широких возможностей для предъявления претензий к своим консультантам и уж тем более не позволяет другим участникам дела ставить перед судом вопрос об их отстранении от участия в деле в связи с потенциальным конфликтом интересов и, как следствие, возможной утечкой конфиденциальной информации, как это случилось с юридической фирмой *White & Case*.



Что же касается вопроса, насколько вредным для оборота было бы установление безусловного запрета на оказание юридических услуг потенциальным участникам спора юристами одной фирмы, то мне такой запрет представляется нецелесообразным по двум причинам. Во-первых, вероятность возникновения ситуации, когда два или несколько участников спора хотят, чтобы их представителями были юристы одной фирмы, ничтожно мала. А во-вторых, установленный в ст. 2 Кодекса профессиональной этики адвоката режим получения согласия на такое представительство всех участников спорных взаимоотношений вполне достаточен для позитивного разрешения этих крайне редких ситуаций.



Роман Зайцев

партнер московского
офиса международной
юридической фирмы
Dentons

— Проблемы, связанные с конфликтом интересов при осуществлении представительства, иногда возникают и в России. Разумеется, оказание юридических услуг клиенту в таких случаях недопустимо: информация о процессуальном оппоненте потенциально может быть использована.

Однако необходимо различать формальный и реальный конфликты интересов. Так, зачастую (в том числе и в случае с *White & Case*) в ситуации конфликта интересов оказываются именно крупные международные юридические фирмы, имеющие представительства во многих странах мира. Чем крупнее компания, тем больше вероятность, что в одной из юрисдикций ее процессуальным оппонентом окажется компания-клиент или ее аффилированное лицо.

Однако реальный конфликт интересов будет иметь место не во всех случаях. Во-первых, в глобальном масштабе участники конкретного спора могут вообще не иметь никакой информации относительно оппонента или даже не знать о формальном наличии конфликта интересов (причем это касается как представителей юридической фирмы, так и их оппонентов). Во-вторых, иногда и юридическая компания, и ее клиент зарегистрированы в конкретной юрисдикции в качестве самостоятельных юридических лиц и соглашение о конфиденциальности между ними может исключать получение доступа к информации даже других офисов этих компаний, которые формально являются третьими лицами по отношению к этому соглашению. Кроме того, существуют и внутренние организационные процедуры, позволяющие избегать обмена информацией между подразделениями и сотрудниками крупной компании.

Таким образом, тотальный запрет на представительство при потенциальной угрозе конфликта интересов едва ли возможен. Более логично выяснять конкретные обстоятельства дела во всех подобных случаях, чтобы определить, является ли угроза конфликта интересов реальной и может ли она как-то повлиять на дело. В противном случае глобальная юридическая фирма, добившаяся успеха во многих странах мира и имеющая большое количество клиентов в различных юрисдикциях, окажется заложником масштаба собственной деятельности.

Примечательно, что в России сейчас в случае судебного разбирательства даже реальный конфликт интересов не будет иметь определенного решения

с процессуальной точки зрения, поскольку законодательством эта ситуация практически не регламентирована. Так, в соответствии с абз. 5 подп. 2 п. 4 ст. 6 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» адвокат не вправе принимать от лица, обратившегося к нему за оказанием юридической помощи, поручение в случаях, если он оказывает юридическую помощь доверителю, интересы которого противоречат интересам данного лица. Кроме того, ст. 11 Кодекса профессиональной этики адвоката предусматривает, что адвокат не вправе быть советником, защитником или представителем нескольких сторон в одном деле, чьи интересы противоречат друг другу, а может лишь способствовать примирению сторон. Однако данные ограничения распространяются только на адвокатов, т.е. далеко не на всех представителей, поэтому по общему правилу, установленному в ГПК и АПК РФ, суд не может не допустить представителя на том основании, что он представлял интересы другого лица, участвующего в деле. В таких случаях применительно к российской юрисдикции клиент вынужден полагаться на условия договора с юридической фирмой и репутацию последней.



Роман Макаров

управляющий партнер
юридической фирмы
«Макаров и партнеры»

— Приведенное судебное дело в таком виде, конечно, невозможно в нашем правовом порядке. Как известно, адвокатская монополия в России отсутствует и, полагаю, не будет введена до тех пор, пока критерии и система отбора адвокатов не позволят отбирать таковых на уровне, устраивающем общество и государство. По этой причине Кодекс профессиональной этики адвоката 2003 г., в ст. 11 которого сформулированы критерии конфликта интересов при оказании правовой помощи, распространяется только на часть лиц, оказывающих профессиональные услуги в этой области, — на адвокатов. Что характерно, Кодекс не только не дает никаких распорядительных полномочий суду, но также и не распространяется на лиц, не являющихся адвокатами.

Таким образом, регулятором отношений юриста, оказывающего профессиональные услуги, с его клиентом является исключительно заключенный ими договор — т.е. рынок в его первоначальной силе и, как следствие, дикости, и, косвенно, боязнь потери собственного имени — т.е. репутационные издержки.

Фирмы и частнопрактикующие юристы, в том числе адвокаты, внедряющие лучшие практики и заботящиеся о том, чтобы их клиенты были уверены в своих консультантах и возвращались к ним снова, фактически придерживаются более строгих правил, нежели смогли согласовать отечественные адвокаты в своем Кодексе профессиональной этики.

Например, можно взять за основу гораздо более детальные правила Международного кодекса этики Международной ассоциации юристов (*IBA*). В таком случае клиентам должна быть доступна политика разрешения конфликтов интересов, в которую следует включать механизм выявления и разрешения возможных конфликтов интересов. Фирмам следует информировать клиен-



тов об обстоятельствах, при которых они могут прекратить действовать в их интересах, и пр.

Наша компания всегда проверяет наличие возможности конфликта интересов. Мы делаем это, чтобы наш клиент понимал, что, допустим, на строительном рынке Москвы мы работаем только с ним. А если мы работаем с другим клиентом, то они оба дали на это согласие. И они оба знают, как будет разрешен конфликт интересов, если он перестанет быть потенциальным.

Это не акт доброй воли с нашей стороны, но и не боязнь судебных санкций. Мы ценим, или, говоря цинично, вынуждены ценить, своих клиентов в условиях высококонкурентного рынка, потому что рассчитываем на их заказы в будущем. Конечно, при существующей системе, как и в большинстве случаев в модели «дикого капитализма», страдают наименее защищенные участники оборота. Как правило, это граждане.

Итак, есть ли у нас дефицит регулирования в этой области? Да, даже в рекомендательной форме. Вредит ли это клиентам? В какой-то части — да. Однако санкции за неисполнение этической нормы и наличие правового регулирования (какого именно и какого качества?) сами по себе не могут защитить клиента в условиях современного правоприменения. Правовое регулирование в такой ситуации в части этических взаимоотношений между клиентом и его представителем возможно, но только при наличии высокого морального авторитета у суда, обладающего жизненным опытом и свободой в принятии решений, чем сегодня наша судебная система похвастаться, к сожалению, не может.