

А

Организаторы



Спонсоры номинаций

BORENIUS
ATTORNEYS AT LAW



Хренов и Партнеры

| Юридическая Компания |

ЮКОВ
КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ «ЮКОВ И ПАРТНЕРЫ»



Leading the Way in Russian Law

DS Law [®]

Анкета



Реклама

А

Сопровождение сделок

Купи-продай. Установление цены перепродажи

Александр Егорушкин

6

Ковенанты по кредитам.
Что грозит нарушителю?

Сергей Морозов

12

Разрешение конфликтов

Безвозмездная передача лицензии
под запретом

Антон Пушков

16

Такие разные доменные споры

Павел Садовский, Ирина Косовская

20

Интервью номера

Иван Трифонов:

«Любой юрист представляет, как работает
государственная система, но только лоббист
понимает, как работает система связей»

24

Взаимодействие с государством

Бенефициарный владелец –
контекстный поиск

Юлия Полякова

31

Президиум ФАС России. Эволюция

Олег Москвитин

36

Четвертый антимонопольный пакет.
Что он нам несет?

Екатерина Бакатина

40

ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА

Глобальное покрытие



Иван Трифонов – управляющий партнер московского офиса международной юридической фирмы Squire Sanders, а с недавнего времени Squire Patton Boggs, рассказал нам об объединении с влиятельной американской лоббистской компанией, о том, что в целом представляет собой процесс слияния глобальных юридических фирм, а также о новых инструментах, которые объединенная компания готова предложить своим клиентам.

Мы поговорили о принципиальных различиях между Government Relations и лоббизмом, а также причинах негативного отношения к последнему в обществе.

Наш собеседник поведал нам и о том, насколько важен навык «правильных» вопросов в контексте экономии времени и денег клиентов.

24

Рекламируй ЭТО

Дмитрий Григорьев
43

Неуплата налогов и отмывание денег —
связь есть

Елена Макогон
48

Уголовное будущее налоговой оптимизации

Сергей Романов
51

Управление компанией

Перезагрузка корпоративного права

Илья Котов
55

Ликвидация по новым правилам

Александра Улезко
60

А также

Праву — слово

Лина Тальцева
32

Расставим акценты

Их нравы

Факты. События. Люди

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ — ЗАО «МЦФЭР»

Генеральный директор
Максим Межанский
Директор Издательского дома
МЦФЭР

Валентин Гирихида
Главный редактор
Издательского дома МЦФЭР
Екатерина Богданова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ «ПРАВО»

Руководитель
Ольга Гревцева,
O.Grevtseva@mcfr.ru
Главный редактор
Ксения Богданова,
kbogdanova@mcfr.ru

Редактор
Инна Левит

Выпускающий редактор
Алёна Авраменко

Верстка
Галина Радимова

Над номером работали:
Григорий Гуринский,
Наталья Зыкова

Фото на обложке и к интервью
номера — Николай Покровский

Группа маркетинга

Бренд-менеджер
Екатерина Финогенова,
efinogenova@mcfr.ru

Адрес редакции:
127287, г. Москва, ул. 2-я Хуторская,
д. 38А, стр. 17

Тел.: (495) 937-90-80

www.clj.ru, www.proflit.ru

Для писем:

129164, г. Москва, а/я 9

E-mail: pravo@mcfr.ru

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ:

«Роспечать» — 20156

«Почта России» — 99157

«Пресса России» — 88320

**ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ
В РЕДАКЦИИ ОБРАЩАЙТЕСЬ:**

Служба клиентской поддержки

Тел.: (495) 937-90-82, 933-63-17;

факс: (495) 933-52-62;

e-mail: pressa@mcfr.ru

ПРЕТЕНЗИИ ПО ДОСТАВКЕ

направляйте по факсу:

(495) 933-52-62

Редакция не несет

ответственности за содержание

рекламных материалов.

Мнение редакции может

не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов

допускается только с письменного

согласия редакции.

Свидетельство о регистрации

СМИ ПИ № ФС77-43278

от 24.12.2010 выдано

Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных

технологий и массовых коммуникаций.

Цена свободная.

Подписано в печать 29.08.2014.

Дата выхода в свет 12.09.2014.

Формат 60 × 90/8. Тираж 5100 экз.

Печать офсетная.

Бумага мелованная.

Усл. печ. л. 8. Изд. № 6407. Зак. № 234

ЗАО «МЦФЭР»

Юридический адрес: 129090,

г. Москва, ул. Щепкина, д. 25/20

Отпечатано в ООО «Тволимедиа»

109518, г. Москва,

1-й Грайвороновский пр-д,

д. 20, стр. 35

© ЗАО «МЦФЭР», 2014

Читайте в **ОКТЯБРЬСКОМ** номере журнала:

- Карьера и бизнес. Управляй мечтой
- Расширение горизонтов, или Закат юридической карьеры
- Требования, предъявляемые к юристам 2.0.
- Трансформация юридического рынка



ISSN 1816-109X



**iPad-версия журнала:
новый номер
в новом дизайне**

КЛЮЧЕВЫЕ ПОЗИЦИИ

Три новых партнера назначены в «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП»



АЛЕКСАНДР КОСОВ

руководитель практики
таможенного права
и внешнеторгового
регулирования



ЮЛИЯ БОРОЗДНА

глава практики трудового
и миграционного права



ЮРИЙ ВОРОБЬЕВ

глава практики разреше-
ния споров и медиации

ИТОГО: на сегодняшний день
в «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП»
18 партнеров.

Партнер и два советника появились
в АБ «ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ»

ЕЛЕНА ГАВРИЛИНА

назначена партнером
практики недвижимости
и строительства. До прихода
в Бюро возглавляла управление
Правового обеспечения
в «ВЭБ Капитал»

Советниками судебно-арбит-
ражной практики Бюро
стали **ВЕРА РИХТЕРМАН**
и **АЛЕКСАНДР ВАНЕЕВ**,
в прошлом юрист «Вольво Финанс
Сервис Восток»

В ОАО «КАМАЗ» вместо **ВЛАДИМИРА ДЕРГАЧЕВА**
департамент правовой работы курирует **АЛЕКСЕЙ ТРУБНИКОВ**

ЛИНА ТАЛЬЦЕВА

покинула Адвокатское бюро КИАП ради
аналогичной должности в Адвокатском бюро

«ИВАНЯН И ПАРТНЕРЫ»





ЕВГЕНИЯ НЕЧИПОРЕНКО,

около пяти лет посвятившая
Kia Motors RUS, перешла
в TUI Russia & CIS на должность
Head of Legal

Кадровые перестановки в «МИХАЙЛОВ И ПАРТНЕРЫ»

ЭЛЛЕН ПИНЧУК

директор по международным проектам, переходит на позицию заместителя генерального директора. В новой должности она будет отвечать за расширение присутствия компании на международных рынках. До прихода в «Михайлов и Партнеры» Эллен работала корреспондентом телеканала Bloomberg News

ОЛЕСЯ АНАШЕНКОВА

новый Head of Legal в Central Partnership. Ранее руководил юридическим сопровождением кинокомпании Андрей Елисеев

НАТАЛИЯ СКРИПЧЕНКО

назначена новым юридическим директором «Лето банка» вместо Полины Лебедевой

КОНСТАНТИН КРОЛЬ

отказался от партнерства в американской Jones Day и присоединился к команде московского офиса Orrick, Herrington & Sutcliffe в качестве партнера практики M&A и Private Equity

ДМИТРИЙ ТИМОФЕЕВ

спустя полтора года покинул «Кортрос» ради позиции директора по правовым вопросам и корпоративным отношениям ГК «РОСВОДОКАНАЛ»



ИЗМЕНЕНИЯ В ПАРТНЕРСКОМ СОСТАВЕ

Украинская «**ВАСИЛЬ КИСИЛЬ И ПАРТНЕРЫ**» лишилась пяти партнеров и 20 юристов, которые объединились в юридическую фирму Aequo.

Титульный партнер VKP Василий Кисиль поблагодарил коллег за долгие годы сотрудничества и пожелал Aequo успехов. Обе фирмы объявили свой статус как full-service и поспешили уверить клиентов, что их интересы не пострадают.

КУПИ-ПРОДАЙ.

Установление цены перепродажи

**Александр Егорушкин**

партнер юридической фирмы **Antitrust Advisory**, магистр права конкуренции, регулирования инноваций и информационного права (LL.M.)

Цена перепродажи – это цена, по которой покупатель продает клиентам товар, купленный им у производителя либо поставщика. Наиболее очевидной формой влияния на цену перепродажи является соглашение между производителем (поставщиком) и покупателем о том, что последний обязуется перепродавать купленный товар по фиксированной (минимальной или максимальной) цене или с фиксированной (минимальной или максимальной) наценкой. Такая практика в международном антимонопольном регулировании носит название RPM (Resale Price Maintenance – поддержание цен перепродажи).

Наиболее типичная схема реализации продукции (дистрибуции) выглядит следующим образом: «поставщик – дистрибьютор – ритейлер – розничные покупатели». Причем поставщиком может быть как непосредственно производитель товара в России, так и компания, импортирующая товар и реализующая его на территории страны. Дистрибьютор – это любой посредник между поставщиком и розницей (простой оптовик или же компания, оказывающая дополнительно дистрибуционные и иные услуги поставщику). У поставщика может быть много дистрибьюторов. В качестве ритейлера может выступать любая торговая сеть или иное предприятие розничной торговли. Поставщик может продавать

По причине неоднозначности эффекта, оказываемого на конкуренцию, механизмы поддержания цен перепродажи являются широко обсуждаемой проблемой антимонопольного регулирования. Каковы принципы отграничения рекомендованной цены перепродажи, от фиксированной и максимальной в контексте вертикальных соглашений? Где находится водораздел между законными и незаконными практиками?

свой товар ритейлерам как напрямую, так и косвенно – через дистрибьюторов. RPM применяется поставщиком в отношении перепродажи его продукции дистрибьютором и (или) ритейлером.

RPM в антимонопольном законодательстве

Практика RPM, как правило, рассматривается через призму вертикальных соглашений, т. е. соглашений между лицами, которых связывают отношения купли-продажи товаров или оказания услуг (пп. 14, 19 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции») (далее – Закон № 135-ФЗ).

Однако существуют две особые категории дел, когда вертикальные соглашения, по сути, являются горизонтальными, т. е. касаются отношений между конкурентами, и RPM фактически превращается в механизм картельного ценового сговора.

1 *Поставщик практикует RPM в отношении дистрибьютора или ритейлера, которые имеют свое собственное производство товара, конкурирующего с товаром поставщика*

Соглашения между поставщиком и дистрибьютором должны квалифицироваться как соглашения

между конкурентами в случае, если дистрибьютор производит товары, взаимозаменяемые с товарами поставщика (Решение Президиума ФАС России от 23.05.2012 № 5-15/1-2). К сожалению, регулятор не поясняет, что понимается под производством дистрибьютором взаимозаменяемых товаров. Например, подпадает ли под эту категорию ситуация, при которой дистрибьютором является не сам производитель, а его аффилированное лицо или при которой дистрибьютор продает под своим брендом взаимозаменяемые товары, произведенные третьим лицом на основе private label (частной торговой марки).

2 *RPM согласованно осуществляется несколькими конкурирующими поставщиками в отношении цен на товары, реализуемые их общим дистрибьютором (он является механизмом ценового сговора)*

Подобная ситуация была зафиксирована анти-монопольным органом в отношении дистрибьютора ОАО «Единая торговая компания» и его поставщиков (Решение ФАС России от 27.12.2011 по делу № 1 11/139-11). Однако суд отменил решение ФАС России, указав, что для доказывания сговора в данном случае необходим горизонтальный обмен информацией между конкурирующими поставщиками, которого службой обнаружено не было (постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 25.04.2014 № 09АП-10884/2014 по делу № А40-24308/2012, ФАС Московского округа от 06.08.2014 по делу № А40-24308/12-139-226).

Вертикальные соглашения запрещены, если они приводят или могут привести к установлению цены перепродажи товара, за исключением случая, когда продавец устанавливает для покупателя максимальную цену его перепродажи (п. 1 ч. 2 ст. 11 Закона № 135-ФЗ). Таким образом, под прямой запрет подпадает вертикальное соглашение, предусматривающее установление фиксированной или минимальной цены перепродажи либо фиксированной или минимальной наценки. Из запрета есть два исключения:

- допустимы любые письменные вертикальные соглашения коммерческой концессии, а также вертикальные соглашения в случае, если доля каждой из сторон не превышает 20% на рынке товара, в отношении которого заключено соответствующее вертикальное соглашение (ст. 12 Закона № 135-ФЗ, Решение Президиума ФАС России от 30.03.2012 № 6-10/3);
- могут быть признаны допустимыми любые вертикальные соглашения (в т. ч. соглашения, устанавливающие фиксированную или мини-

мальную цену перепродажи), если они соответствуют общим критериям допустимости (ч. 1 ст. 13 Закона № 135-ФЗ).

Согласно общим критериям допустимости установление в соглашении фиксированной или минимальной цены перепродажи может быть признано допустимым, если оно не устраняет конкуренцию и оказывает определенный положительный эффект на рынок или создает преимущества для покупателей, соразмерные выгоде сторон от реализации RPM (ч. 1 ст. 13 Закона № 135-ФЗ). На практике ФАС России пока практически не применяет общие критерии допустимости в отношении RPM-соглашений, подпадающих под запреты, установленные п. 1 ч. 2 ст. 11 Закона № 135-ФЗ. Между тем в судебной практике общий критерий допустимости применяется к RPM-соглашениям все чаще (Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 03.07.2014 № 09АП-11038/2014 по делу № А40-75519/13).

Существуют также и специальные критерии допустимости соглашений определенного вида или типа, утверждаемые Правительством РФ (ч. 2 ст. 13 Закона № 135-ФЗ). Применительно к вертикальным соглашениям действуют исключения, утв. Постановлением Правительства РФ от 16.07.2009 № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами» (далее – Вертикальные исключения). Так, не могут быть признаны допустимыми соглашения, предусматривающие условия, ограничивающие возможность покупателя самостоятельно определять цену, по которой он перепродает товар иным лицам, в т. ч. условие о минимальной цене перепродажи товара или фиксированной цене перепродажи товара (подп. «а» п. 2 Вертикальных исключений).

Применение концепции координации

До внесения изменений в Закон № 135-ФЗ существовал подход, согласно которому при наличии RPM-условий в разных вертикальных соглашениях между поставщиком и его несколькими дистрибьюторами вся эта практика в целом рассматривалась как антиконкурентная координация поставщиком деятельности дистрибьюторов (ч. 5 ст. 11 Закона № 135-ФЗ) (Решение ФАС России от 14.12.2006 № 1 06/464-06). В январе 2012 г. в понятие «координации экономической деятельности» были внесены изменения, в соответствии с которыми «действия хозяйствующих субъектов, осуществляемые в рамках “вертикальных”