



JOHN TINER & PARTNERS
(Since 1995)

Суть сервиса

Бизнесу юридической фирмы John Tiner & Partners в этом году исполняется 22 года. Если не считать больших конференций, проведенных нами в начале 2000х годов, все эти годы мы вели себя достаточно тихо. А вот сейчас решили создать отдельную тематическую страницу и может быть даже дадим для нее контекстную рекламу. Серьезные юрфирмы так обычно не делают, но мы поясним, почему мы решились.

Мы видим невероятную неэффективность на рынке юридических услуг в том, что касается взыскания долгов и выполнения прочих атакующих правовых действий за пределами России. Стандартный подход — нанять дорогую, мотивированную почасовыми гонорарами фирму (коллеги по профессии, простите) и доверить разрешение спора иностранному суду, который будет разбирать его минимум два года, с неизвестным результатом.

Иностраный суд — рулетка. Поверит судья (не разбирающийся в российских реалиях) фальшивым документам вашего оппонента или вызванным им лжесвидетелям или компроматным публикациям — вы проиграете. Кончатся у вас деньги на дорогих адвокатов в середине процесса, а оппонент будет финансировать активную позицию в суде (возможно, на ранее уведенные у вас деньги) — вы проиграете.

В России корпоративные войны 1990х — начала 2000х годов научили бизнесменов сотням уловок, приемов и технологий для получения преимуществ в конфликтах. Любой, кто как и мы прошел через рейдерско-антирейдерские битвы последних 20 лет, использует эти технологии в российских долговых или корпоративных конфликтах во всем их разнообразии. А за границей все как-то теряются и думают, что там можно только платить адвокатам и ждать милости от суда.

А еще все почему-то думают, что если оппонент разбросал свои активы по офшорам, его невозможно «достать». Доля правды в этом, конечно, есть, но только если в вашем инструментарии — исключительно иски (суды, действительно, во многих случаях бессильны перед офшорами).

Если есть время, почитайте несколько статей нашего российского партнера по этому вопросу — тут, тут и тут. В Forbes мы недавно написали об этом же.

Итак, а что делаем мы?

Во-первых, мы проводим максимально глубокое исследование активов, бизнеса, подставных и доверенных лиц оппонента.

О наших информационных, детективных и аналитических возможностях можно подробно почитать здесь. Или скачать этот pdf для чтения на досуге.

Это позволяет установить:

- подконтрольные оппоненту структуры, включая офшоры
- подставных, доверенных лиц и родственников, задействованных в схемах по активам
- активы, оформленные на оппонента и подконтрольные структуры и лиц

Компьютерная аналитика дополнительно позволяет:

- выявить предположительно подконтрольные структуры (по признакам, объединяющим их с однозначно подконтрольными структурами)
- выявить слабые места в структуре бизнесов и активов оппонента (по отношению к технологиям атаки, которым уже «обучена» система), соответственно, выделить потенциальные точки давления.

Дальше мы формулируем план действий.

Что может быть в плане?

1. Действия в России, которые облегчат нам активность за границей

Это может быть судебный иск к определенным ответчикам, задействование правоохранительных органов для проведения проверки или расследования, объединение усилий с управляющим в банкротстве, получение нужных доказательств и показаний от нужных лиц на раннем этапе, ходатайство о содействии со стороны регулирующих органов и пр.

2. Точечные судебные действия за рубежом

Суды? А как же без них. Только желательно использовать их правильно. Не начинать «процесс века» в одной юрисдикции за миллионы долларов, а получать (1) обеспечительные меры, включая арест активов в нужных юрисдикциях и (2) информационные меры, вроде ордеров *Norwich Pharmacal* в Великобритании и офшорах или раскрытия по §1782 Процессуального кодекса США.

3. Использование потенциала регулирующих органов за рубежом

В каждой стране, где у оппонента есть активы или владеющие ими структуры, есть

законодательство, запрещающее использовать местные сервисы в незаконных целях. За исполнением этого законодательства следят (лениво или зорко — зависит от страны) многочисленные регулирующие органы. Нужно сделать их своими союзниками. Все страны (неофициально) любят грязные деньги, когда они приходят в виде инвестиций, но все очень не любят скандалы. За отсутствием скандалов следят регулирующие органы. Ваши тактические союзники ☺

4. Задействование иностранных правоохранительных органов

В каждой стране потенциал обращения к правоохранителям различный. Где-то это противопоказано, где-то может дать отдельные преимущества. В некоторых странах возможен *private prosecution* (вы ведете уголовное дело за свой счет, а процессуальные действия санкционирует суд), в некоторых есть другие удобные формы.

5. Слабые звенья обязательно есть

Вокруг оппонента есть партнеры, помощники, «номинальщики», схемостроители, «мойщики», просто банкиры, бизнес-управленцы и прочие лица, на которых в конечном итоге держится его защитная схема по активам.

6. Публичная позиция

Если в России за деньги можно получить практически любую публикацию, то за границей все немного сложнее. Как минимум, иностранные издания очень боятся писать о чем-то, за что можно схлопотать судебный иск или обвинение в манипуляции курсом акций публичной компании.

Это останавливает российских бизнесменов от использования инструментов PR за рубежом или толкает их в объятия супердорогих пиар-агентств, продающих посты «влиятельных блоггеров» по цене нового мотоцикла.

Мы имеем необходимые пиар-возможности и пиар-технологии для использования в конфликтах, не требующие большого бюджета.

7. Ударные правовые действия

В каждом проекте они свои. Конечная цель любого проекта — получить возврат долга или активов, либо урегулировать спор на выгодных условиях.

Координаты для связи:

Тутыхин Валерий

+41 79 775 75 75 (установлены все мессенджеры)
vt@tiner.ch

Anna Brown

+1 856 357 4651 (установлен WhatsApp)
anna@brownlegalconsulting.com