

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
21—23 июня 2012 г.

Российский потенциал в действии
ПРАВОВАЯ СРЕДА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС
Круглый стол

23 июня 2012 г. — 12:00—13:55, Павильон 4, Зал 4.3

Санкт-Петербург, Россия
2012 г.

Модератор:

Дмитрий Афанасьев, Председатель комитета партнеров, адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

Выступающие:

Кирилл Андросов, Управляющий партнер, Altera Capital

Руслан Ибрагимов, Вице-президент по корпоративным и правовым вопросам, ОАО «МТС»

Леонид Меламед, Член совета директоров, компания «РоснаноМедИнвест»; председатель совета директоров, Team Drive

Андрей Никитин, Генеральный директор, автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»

Иван Осколков, Директор департамента инновационного развития и корпоративного управления Министерства экономического развития Российской Федерации

Анатолий Тихонов, Член правления, первый заместитель председателя, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Борис Титов, Председатель, Общероссийская организация «Деловая Россия»

Андрей Цариковский, Статс-секретарь и заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба

Участники дискуссии:

Кристиан Хёрбст, Партнер, Schoenherr

Сергей Кузнецов, Директор правового департамента, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Олег Лузанов, Партнер, Hengeler Mueller

Андрей Попов, Директор по правовой и корпоративной работе и имущественному комплексу, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»

Томаш Вардынски, Главный исполнительный директор, управляющий партнер, Wardyński & Partners

Алексей Загоровский, Главный исполнительный директор, Shtokman Development AG

Д. Афанасьев:

Доброе утро, уважаемые дамы и господа. Прежде всего, я хотел бы поздравить вас с тем, что, коль скоро сегодня утром вы пришли сюда поработать, вы успешно пережили вчерашнюю белую ночь. И позвольте сказать вам огромное спасибо за то, что вы пришли поддержать нас, хотя сегодня суббота и последний день работы Форума.

Утром один коллега рассказал мне такую историю. Проходит некая конференция. На сцену выходит выступающий и видит, что в зале сидит один человек. Выступающий говорит: зачем я буду выступать, если пришел один человек; я, пожалуй, пойду. Сидящий в зале возражает: ни в коем случае, я уплатил регистрационный сбор за конференцию и хочу выслушать, что Вы имеете сказать. Выступающий произнес речь и собрался уходить, а человек в зале говорит: нет, я второй выступающий.

К счастью, сегодня ситуация не такая, за что я вам искренне благодарен. Нам предстоит обсудить очень актуальную тему, и немного позже я скажу несколько скучных слов о том, что это за тема и почему мы собрались здесь и в этом составе. Но поскольку один из гостей вынужден покинуть нас раньше в связи с важными делами в Москве, я хотел бы сказать буквально два слова и передать ему микрофон для короткого выступления.

В двух словах, что такое правовая среда? Это кровеносная система организма. Мы можем лечить у пациента больную руку, ногу или голову, но если не работает кровеносная система, все бесполезно. Это общая тема нашей сегодняшней сессии. У каждого из присутствующих, выступающих и комментаторов, есть свой взгляд на нее. Но сначала я хотел бы передать слово Андрею Сергеевичу Никитину, руководителю Агентства стратегических инициатив. Думаю, подавляющее большинство присутствующих знает, что это такое. Для тех, кто пока еще не знает, скажу: это важнейшая новая организация, которая стала мозговым центром не только замыслов, но и практических реализаций тех инициатив гражданского общества, бизнес-

сообщества, которые государство восприняло для улучшения инвестиционного климата в нашей стране. Я прошу Андрея Сергеевича сказать пару слов и еще раз благодарю его за то, что он нашел время прийти, хотя в ближайшие часы ему надо быть в Москве.

А. Никитин:

Доброе утро, коллеги. Большое спасибо за приглашение.

Я буду краток и просто попробую немного рассказать о том, что и как мы делаем. В декабре на съезде «Деловой России» под председательством Бориса Титова прозвучало очень много предложений. Бизнес предлагал какие-то идеи, инициативы, они были разномасштабными, то есть что-то было более глобально, что-то носило отраслевой характер. И Владимир Путин, который присутствовал на съезде тогда еще в качестве председателя Правительства, предложил формат так называемой Национальной предпринимательской инициативы.

Что это такое? Бизнесу предлагается самостоятельно сформулировать для Правительства, для Администрации Президента задачи по улучшению инвестиционного климата в стране, по созданию такого инвестклимата, который нужен предпринимателям. Изменение отношения самих предпринимателей к ведению бизнеса в стране — это ключевой вопрос; изменение позиции в рейтинге, задача «ста шагов вперед» — вторична.

Нам было поручено реализовывать Национальную предпринимательскую инициативу. По сути, это делаем даже не мы, но мы выступаем в качестве площадки, в качестве некоего модератора. Когда госорганы делают вид, что не понимают язык предпринимателя, мы действуем как переводчик. Мы не занимаем позицию эксперта, а являемся исключительно проводником тех идей, которые дают бизнесмены. У нас по принципиальным соображениям нет экспертного взгляда, мы делаем то, что нужно бизнесу.

Что хотелось бы обсудить и о чем хотелось бы попросить вас, коллеги? Мы начинаем с таможни, со стройки, еще с чего-то, а потом всё равно неизбежно

приходим к правовой среде, потому что технология принятия решений в бизнесе, технология модерации конфликтов, модерации изменений все равно упирается в договоренности, соглашения, возможность судебного принятия решений и так далее. И сейчас у нас на повестке несколько дорожных карт. К реализации трех из них мы приступаем с понедельника. Они, может быть, не самые глобальные. Первая — регистрация предприятий: мы хотим существенно упростить эту процедуру. Вторая дорожная карта — это регистрация собственности; как показал опрос Всемирного банка, несмотря на то, что собственность у нас регистрируется федеральным органом, в разных регионах это происходит по-разному. Нам бы хотелось, чтобы это происходило в минимальные сроки и за минимальную стоимость. Благодаря инициативе министра экономики, у нас будет рабочая группа по упрощению регуляторной практики. Как вы знаете, Правительство не раз приступало к этой идее, но до сих пор у нас есть нотариальное заверение устава, необоснованные печати и так далее. Мы рассчитываем убрать наконец все эти барьеры.

Осенью мы начнем делать дорожную карту по защите прав инвесторов. Она обещает быть одной из самых сложных, потому что нам сначала нужно определиться с тем, что же такое защита прав инвесторов: финансовые гарантии, судебная защита, определенная либерализация уголовного кодекса? Подходов очень много, и я, как директор агентства, больше всего боюсь, что мы охватим сразу очень широкий круг вопросов, а в итоге каждый решим в общем и не решим конкретно. Я хочу, чтобы у меня в дорожной карте были предельно конкретные вещи, которые можно реализовать, за которые можно спросить и которые несут в себе конкретный результат. Декларации нам не нужны. Они тут никому не нужны: ни Правительству, ни Президенту, ни бизнесу.

Очень прошу в рамках сегодняшней дискуссии обсудить этот вопрос: что такое защита прав инвесторов? Потому что на этот вопрос должны ответить вы,

предприниматели, и должны нам, агентству, сказать, в каком направлении двигаться, каковы приоритеты.

Я уже слышал несколько мнений. Есть мнение финансистов, что нужны бóльшие гарантии защиты вложений от колебаний экономики. Есть мнение людей, которые занимались либерализацией уголовного кодекса, что необходима прежде всего гарантия отсутствия необоснованного уголовного преследования. И мне, как предпринимателю в прошлом, представляется очень важным взгляд на защиту прав инвесторов как на эффективную и честную систему принятия судебных решений, потому что в бизнесе оперируют договорами, соглашениями, и в случае конфликтов всегда нужен кто-то, кто позволит эти вопросы решить.

Еще буквально два слова. Агентство, выражусь по-советски, горячо приветствует создание должности омбудсмена по защите прав предпринимателей. Мы этого хотели, мы шли к этому все вместе. У Бориса Титова огромный опыт работы, в том числе и в «Деловой России». Мы совершенно точно будем делать карту по защите прав инвесторов вместе и реализовывать ее так, чтобы у омбудсмена было поменьше работы.

Я буду очень внимательно следить за результатами дискуссии, и я вам обещаю, что свои решения вы увидите реализованными на практике в самое ближайшее время. Большое спасибо.

Д. Афанасьев:

Большое спасибо. Уважаемые коллеги, наша юридическая фирма в свое время озаботилась таким феноменом: очень мало сделок в нашей стране заключается по нашему праву. Не в этом ли отчасти причина несовершенства инвестиционного климата? Мы провели опрос среди наших клиентов. Фирма большая, и опрос получился довольно большой. Не могу сказать, что это был научный опрос, социологическое исследование, но — какой есть. Посмотрите, что получилось. Около 10% значимых бизнес-сделок в стране совершаются по российскому праву. Шокирующая ситуация: 33% компаний подчиняют

российскому праву 10—50% сделок и лишь 10% компаний подчиняют российскому праву более 50% сделок. Мы задали вопрос в нашем опроснике: в чем причина этого? Ответы были не менее шокирующими. Неудобство российского законодательства для ведения бизнеса — так ответили 67% опрошенных нами начальников юридических отделов российских компаний; 62% сказали, что отдают предпочтение иностранным судам, поэтому подчиняют договор иностранному праву, чтобы там была иностранная арбитражная оговорка; 48% упомянули налоговый режим; 14% сказали, что у них иностранные контрагенты; 14% сослались на желание скрыть бенефициаров сделки; и 10% отметили отсутствие надежных механизмов защиты прав инвесторов по гражданскому кодексу.

Каково значение этих данных? Наш бизнес создает оффшоры не для того, чтобы уйти от налогов, а для того, чтобы в сделке была прокладка, позволяющая подчинить договор иностранному праву и, в случае возникновения спора, рассматривать его в иностранном суде. Почему нам показалось, что это плохо? Во-первых, я убежден, что это угрожает национальной безопасности: через пять—десять лет вопрос о том, в какую сторону течь сибирским рекам, будут решать английские судьи, а объяснять им это будут английские адвокаты.

Во-вторых, это ведет к стагнации российского права. Если мы говорим о том, что нужно строить правовое государство, но не даем возможности развиваться нашей юридической науке и практике, то вряд ли эту задачу удастся выполнить. Следствием этого станет крах российского юридического бизнеса. Возможно, это меньше всего волнует аудиторию, но факт остается фактом: наш национальный юридический бизнес отстает из-за того, что он неконкурентоспособен в таких условиях, когда сделки совершаются не по российскому праву.

Далее, это создает дополнительные издержки для российского бизнеса, потому что зарубежное правосудие недешево. И, наконец, это недополученные доходы российского бюджета, потому что сделки выводятся

за пределы российской территории. Все это вместе влияет на рейтинг страны по системе Всемирного банка, который оценивает инвестиционный климат по показателю защиты инвесторов.

Вопрос: что делать? Вопрос на Руси не новый. Ответ на него дали, опять же, представители бизнеса, начальники юридических служб крупных российских компаний, которых мы опрашивали: 67% сказали, что нужно повысить гибкость правового регулирования и обеспечить свободу договора на практике, чтобы бизнесмены могли заключать сделку так, как им это удобно. Второе: необходимо ввести в российское право такие правовые инструменты, которые востребованы в зарубежном праве и используются каждодневно — indemnities, условные сделки и так далее. И 48% сказали, что нужно улучшить обратную связь между юридическим сообществом и государством, для того чтобы государство слышало, что нужно для повышения привлекательности российского правового поля.

Есть три вещи, которые можно сделать уже сегодня. Первое: расширить применение принципа диспозитивности в корпоративном законодательстве, прежде всего — в сфере отношений между предпринимателями. Что это такое в переводе с юридического языка? Это когда мы с вами заключаем сделку, и государство дает нам возможность договориться так, как мы хотим, если это не нарушает легитимный публичный интерес, то есть интерес государства, интерес общества. Если мы не задеваем нашей сделкой интересы общества, то кого волнует, как мы с вами договариваемся о пут-опционе, колл-опционе или еще о чем-то? Эти базовые, простые вещи позволят сделать российское право более привлекательным.

Второе. Хотя предприниматели по-прежнему отдают предпочтение иностранным судам, за последние годы произошел огромный прогресс в реформе и положительном развитии системы арбитражных судов России. Прделана огромная работа. Все инвесторы отмечают, что, оказываясь в арбитражном суде, они чувствуют себя более защищенными, чем десять лет назад. Интересным доказательством является и то, что иностранные

юридические фирмы стали развивать судебную практику в своих московских офисах, а ведь раньше они и близко не подходили к российским судам. Тем не менее, реформа судебной системы, как одной из наиболее консервативных частей государства (так обстоит дело в любой стране), займет огромное количество времени.

Что можно сделать уже сегодня, чтобы предпринимателям было комфортно разрешать свои споры здесь, в России? Можно развивать легитимную, мощную современную систему третейского правосудия. К сожалению, эта система дискредитировала себя в 90-е годы, когда создавались «карманные» третейские суды чуть ли не на квартирах у людей. Но это пародия. Образец мы найдем в Европе: есть лондонский арбитражный центр, есть парижский, континентальный, ближе нам по духу, есть цюрихский, стокгольмский. Надо взять аналог и в соответствии с ним либо развивать существующую систему, либо строить новую. Главное, чтобы это была современная европейская модель.

И третье. Пришло время регулировать сферу юридических услуг. Но об этом, я думаю, мы поговорим позже.

А сейчас я хотел бы попросить высказать нам свое мнение Бориса Юрьевича Титова, которого, как вы знаете, Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин буквально позавчера назначил федеральным уполномоченным по правам предпринимателей.

Борис Юрьевич, огромное Вам спасибо, что нашли время прийти. Как я понимаю, это Ваше первое публичное выступление после назначения.

Б. Титов:

Большое спасибо. Первое — это был комментарий про частную инициативу, которую освободил Столыпин, и которая спасла Россию в тот момент.

Тема, о которой мы сегодня говорим, является теперь моей главной темой в жизни. Создание благоприятной законодательной среды для развития бизнеса, защита прав предпринимателей и защита корпоративной и частной

собственности — это направление должно в ближайшее время стать главным направлением моей деятельности. Поэтому очень актуальна тема, которую предлагает сегодня юридическое сообщество и адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», как инициатор целого направления. Кстати, я хотел бы поблагодарить Вас, Дима, прежде всего потому, что Ваше бюро с самого начала помогало «Деловой России» и Центру общественных процедур «Бизнес против коррупции» работать в этом направлении. Когда мы боролись за права предпринимателей по конкретным жалобам, проблемам, возникавшим у конкретных людей, — у нас были и малые структуры, такие как булочные, производители цветов, — Ваше бюро бесплатно, на общественных началах предоставляло юридическую помощь, бесплатно проводило юридический аудит и принимало активнейшее участие в нашей работе. Большое спасибо.

Возвращаясь к только что озвученным задачам и предложениям: сегодня очень важно завершить тот приоритетный процесс, который мы так длинно, но юридически выверенно называли «гуманизацией уголовного законодательства в экономической сфере». Много сделано, но уже первые шаги дали представление о том, как могут реагировать на изменение в законодательстве силовые структуры, отдельные чиновники, какие они находят обходные маневры. Сегодня мы готовим новый пакет законодательных инициатив, который будет охватывать несколько статей уголовно-процессуального кодекса, в частности 159-ю статью о мошенничестве. Не буду сейчас сосредотачиваться на этом, потому что это очень серьезная задача. Предпринимателей сажают на стадии предварительного следствия именно по 159-й статье, и этого очень сложно избежать. Мы должны ее изменить, но не так, как сегодня предложил Верховный Суд: он предлагает специфицировать составы, но при этом оставляет основную статью, а это вообще никуда не годится. И потом, наш рейдерский класс настолько креативен, что можно будет наплодить огромное количество составов, для того чтобы покрыть все возможные инициативы с их стороны. Описать все возможные схемы

мошенничества нельзя, поэтому мы предлагаем немного другой путь, но об этом я смогу рассказать чуть позже, когда мы окончательно сформулируем наше предложение.

В связи с этим важно решить следующую проблему: сегодня не корпоративное, не гражданское право играет главную роль в нашей предпринимательской жизни, а угроза уголовного преследования. Прокурор практически решает, кто прав, кто виноват, надо возвращать долг или мы договорились, что не надо, и был ли вообще этот долг. Часто случается (только что было одно дело в Волгограде), что обе стороны не имеют никаких претензий друг к другу, но, поскольку надо наехать на такого-то предпринимателя, выискивается состав, по которому можно предъявить обвинение. Милиционер инициирует разбирательство от одной из сторон, которая якобы является потерпевшей, хотя она таковой себя не считает. Поэтому очень важно развить инициативу, предложенную Президентом в его предвыборных, а потом и послевыборных речах и указах: хозяйственные споры сначала должны рассматриваться в гражданском порядке, а уголовное дело может быть заведено только в том случае, если не выполнены решения гражданского суда. В соответствии с этим мы предлагаем изменение 140-й статьи УПК в отношении предпринимательской деятельности, а такое определение, как предпринимательская деятельность, есть и в гражданском законодательстве. Наш вариант предполагает возможность открытия уголовного дела только после того, как не выполнено решение арбитражного или гражданского суда.

Мы многое двигаем вперед в законодательстве, но наиболее активно сейчас обсуждаем возможность создания новой судебной площадки. Речь не о судах общей юрисдикции, а именно об арбитражных судах, которые непосредственно решают проблемы и споры, возникающие в ходе предпринимательской деятельности. Государственный арбитраж, как правильно сказал Дмитрий, серьезно продвинулся вперед. Сегодня у нас меньше подозрений, что тот или иной процесс не объективен, что берут

взятки, что идет просто тендер на решение — кто больше даст. Мы сдвинулись с мертвой точки и суды стали более объективны, более прозрачны и независимы. Проблема нашего государственного арбитража — в том, что он не профессионален. Суды, которые принимают решения по нашим профессиональным спорам, не являются специалистами в том или ином виде права, в том или ином виде предпринимательской деятельности, которые мы осуществляем. Они должны решать проблемы в области космического права, если есть проблемы при запуске летательных аппаратов, одновременно быть специалистами в области медицины, когда решается вопрос о контракте на медицинские или фармацевтические препараты. Наши государственные арбитры должны быть специалистами во всем, но уровень их образования и подготовки, конечно же, не дает нам права отнести их к таковым. Поэтому надо идти по тому же пути, что и корпоративные системы большинства стран: создавать независимые третейские арбитражные суды, основанные на большом списке независимых, частных арбитров, которые не являются специалистами в праве как таковом, но являются специалистами в той или иной конкретной области предпринимательства или конкретного отраслевого права.

И второе: стороны процесса должны иметь право выбирать арбитров, которым они доверяют, — по крайней мере, одного из трех арбитров в процессе третейского разбирательства.

В России есть законодательство по третейским судам, и конечно, в нем есть проблемы. Например, третейские суды и их решения должны быть подтверждены решением суда государственного, удостоверяющего, что процедура была соблюдена. К сожалению, не всегда происходит так, потому что государственные суды пытаются влезать в суть вопроса и выносить свое решение. Но даже не это главное. Те институты, которые сейчас существуют, не являются широкими общественными институтами с большой поддержкой. Есть суд при Торгово-промышленной палате, который имеет большой исторический опыт, но, к сожалению, там нет профессиональных судей, а

процедуры устарели. Надо или модернизировать его, или, может быть, объединиться с АСИ как базовой организацией для этого процесса и создать мощный, поддерживаемый большинством корпоративного сословия у нас в стране, независимый арбитраж. Этот процесс я вижу в качестве одного из главных направлений, которыми должен заниматься, в том числе, и омбудсмен, человек, который должен защищать права предпринимателей. Вот, наверное, всё, что я хотел сказать на сегодняшний день. И мы должны сегодня выработать эту дорожную карту. В АСИ происходит очень позитивный процесс, приближающий нас к конкретике. От общих теоретических положений, шатаний по различным кабинетам, согласований по третьему кругу мы переходим к новому пути и согласовываем его напрямую с руководством страны. Такую систему мы могли бы применить и в решении этой конкретной задачи. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Большое спасибо, Борис Юрьевич. Вы знаете, государство услышало глас вопиющего в пустыне: я имею в виду наше профессиональное юридическое сообщество. В связи с этим я хотел бы передать микрофон Ивану Валерьевичу Осколкову, директору Департамента инновационного развития и корпоративного управления Министерства экономического развития России.

И. Осколков:

Коллеги, я буду краток. Думаю, здесь еще выскажут много мнений, и для этого потребуется время. Не хотелось бы ничего навязывать от имени государственного органа. Отмечу по поводу императивности, диспозитивности, что наше законодательство сформировалось, и нельзя не принимать это в расчет. Сформировался гражданский кодекс, он достаточно давно принят, он всем привычен. Бизнесмены по нему работают, судьи по нему судят, инвесторы ориентируются на него, когда принимают решение об участии в том или ином проекте. Необходимо правильно расставить акценты в

вопросах. Вопрос о том, как защитить права инвесторов, чрезвычайно важен. Но при формировании инвестиционного, корпоративного законодательства, гражданского законодательства в целом очень важно с этим вопросом не переусердствовать. Почему? У Дмитрия был замечательный слайд экспресс-опроса, показывающий, что всего 10% опрошенных сказали, что права инвесторов защищаются плохо. У нас замечательный гражданский кодекс и замечательные законы — именно с точки зрения защиты прав инвесторов. Но для кого они замечательные? Для инвестора, который уже пришел и сказал: я — инвестор, я вкладываю сюда деньги. Вот на этот момент они удивительно хороши.

Наверное, на данном этапе от правовой системы нужно нечто другое. Конечно, нормы законов и система правосудия должны и дальше защищать объективно и эффективно права состоявшихся инвесторов, которые заключили в Российской Федерации, по российскому праву, договор, заключили сделку, вошли в юридическое лицо, — это, безусловно, приоритет. Но крайне важно на сегодняшний день в правовой среде, в правовой системе создать стимулы для привлечения людей, чтобы эти люди, которых потом надо будет защищать, к нам пришли.

Насколько я понял по презентации Дмитрия и насколько я сам знаком с этой ситуацией, они к нам идут не очень охотно. Причин две. Те, кому интересны физические активы и бизнес в России, стараются оформить всё по иностранному праву. Это для нас угроза и это неправильная ситуация — когда сделки с нашими российскими активами оформляются и судятся за рубежом. Понятно, что во многом тому виной уклад нашего гражданского законодательства.

И вторая причина. С тем, как выстроилось наше законодательство, сейчас очень тяжело что-то поделать. Инструменты, которыми инвесторы привыкли пользоваться, описаны в законодательстве практически напрямую, и этих инструментов не хватает. Диспозитивности, которую нам всем бы хотелось иметь, нет ни де-факто, ни де-юре. Не хватает банальных, с точки зрения

международных инвесторов, вещей. Например, де-юре невозможно проектное финансирование. Нельзя в рамках проекта ограничить правоспособность организации, которая занимается осуществлением этого проекта. Нет возможности эффективно договариваться участниками проекта о том, как они будут управлять им. Нет возможности заключить по нашему праву корпоративный договор, который будет потом защищаться в суде. Этот сюжет должен стать одним из ключевых в той самой дорожной карте по защите прав инвесторов. Есть великолепная площадка для решения этих проблем — это поправки в гражданский кодекс, и здесь министерство активно взаимодействует и с предпринимательским сообществом, и с юридическим. Мы надеемся, что осенью многие проблемы будут решены.

Не буду далее отнимать время, Дмитрий.

Д. Афанасьев:

Большое спасибо, Иван.

Позавчера в своем выступлении на Форуме Президент Российской Федерации озвучил несколько приоритетов по совершенствованию инвестиционного климата. Одним из наиболее важных приоритетов он назвал дальнейшую реформу антимонопольного законодательства и правоприменительной практики. Более того, в последнее время бизнес-сообщество с интересом наблюдает за тем, как Федеральная антимонопольная служба справляется с различными правовыми коллизиями: например, между соглашением акционеров, заключаемым по иностранному праву, и российским публичным порядком, в том числе антимонопольным законодательством в той части, в которой оно иногда вступает в противоречие с положениями иностранных соглашений акционеров.

Я бы хотел попросить Вас, Андрей Юрьевич, прокомментировать и эти моменты, и в целом деятельность ФАС по улучшению инвестиционного климата в стране. Андрей Юрьевич Цариковский, заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации.

А. Цариковский:

Добрый день. Почему все время происходят коллизии интересов в области права? Дело в том, что сделки в части антимонопольного законодательства невозможно совершить ни в Англии, ни на Багамских островах, их можно совершить только в России. Стартовые активы сделок находятся в России, и, как бы ни был заключен договор, кто бы ни являлся хозяйствующим субъектом, какая бы ни была национальная и территориальная принадлежность, разрешение антимонопольной службы на сделку будет дано только на территории России.

Поэтому мы уже стали специалистами в разных типах права, от англосаксонского до самого экзотического, которые действительно создают коллизии. Многие сделки совершаются по тем законам, аналогов которым нет в российском праве.

Но есть и некоторые плюсы. Иногда гораздо легче что-то строить с нуля, чем перестраивать. Специфика российского антимонопольного законодательства достаточно интересна. Попытаюсь быстро сформулировать несколько принципов того, в каком случае правовое поле должно помогать, а не вредить бизнесу.

Во-первых, это комплементарность с международным законодательством. Новый закон 2006 года достаточно комплементарен, и мы продолжаем эту линию сейчас, в рамках работы по вступлению России сначала в ВТО, потом в OECD. Я не говорю, что наше законодательство идентично законодательству Еврокомиссии, оно комплементарно: те нормы, которые в нем прописаны, абсолютно понятны юристам, которые работают в Европе и в Америке.

Второй принцип — прозрачность законодательства и взаимодействие государственной структуры и бизнес-сообщества. Есть несколько механизмов, в которых благополучно участвуют многие коллеги. Я бы выделил три таких механизма, функционирующих уже очень давно, хотя в некоторых ведомствах они еще только создаются либо их собираются создавать. Это экспертные

советы, как правило, посвященные какой-то отраслевой проблеме. Это Общественный наблюдательный совет, созданный шесть—семь лет назад, многие члены которого хорошо знакомы с нашей работой, и им трудно упрекнуть нас в закрытости. Третий механизм более нов, он создавался в последние годы, но представляет для присутствующих здесь наибольший интерес как пример активной работы с нашим ведомством. Это Некоммерческое партнерство «Содействие развитию конкуренции» Ассоциации юристов России, занимающееся антимонопольным законодательством, конкурентным правом. Это некий аналог привычной многим bar association. Механизм очень живой, и он помогает сделать закон понятным уже на стадии разработки, позволяет идти на понятное правоприменение и корректировать закон в случае возникновения спорных ситуаций.

Но есть вопрос, который уже упоминался в предыдущих выступлениях, мы стараемся преодолеть его через серию совместных семинаров с коллегами: это вопрос расхождения наших решений и решений арбитражных судов. Если для многих государственных ведомств слово «суд» является чем-то страшным, то лично я практически на всех заседаниях своей комиссии заканчиваю свое выступление следующими словами: «Увидимся в суде». В нашем ведении достаточно большие интересы, оборотные многомиллиардные штрафы, и присутствие в суде для нас — привычный образ жизни.

К сожалению, у нас нет специализированных судов, которые существуют во многих странах. Понятно, что многие судьи не являются специалистами, допустим, в антимонопольном законодательстве, которое представляет собой один из самых сложных видов законодательства, и им очень трудно выносить решение. Именно поэтому очень высок процент дел, доходящих до Высшего арбитражного суда. К их квалификации как судей нет вопросов, но, фактически, надо быть не только юристом, но и экономистом, чтобы выносить решение, касающееся области конкретного права.

От нас всегда ждут новостей и вопросов. В последнее время меня очень часто спрашивают, будет ли третий антимонопольный пакет, и очень удивляются: ну зачем вам столько пакетов? Ответ простой. Дело не в том, что мы чего-то не предусмотрели, а в том, что антимонопольное законодательство является отражением общей структуры экономики, общего состояния бизнеса в стране. Мы меняемся достаточно быстро, и, естественно, должно меняться и законодательство. На вопрос о том, будет ли четвертый пакет, я люблю отвечать, что третий антимонопольный пакет есть, а четвертому не бывать. Тем не менее, сейчас будет обсуждаться ряд интересных идей. Обозначу вкратце некоторые из них. Хотелось бы услышать вашу реакцию и через те механизмы, которые я назвал, выйти на взаимодействие.

Первый вопрос достаточно сложен: это параллельный импорт. Лично мне кажется, что схема, которая сейчас построена в ГК, порождает ситуацию, очень плохо влияющую на конкуренцию.

Вторая тема — публикация хозяйствующими субъектами своих хозяйственных политик, торговых политик. Открытость этих политик могла бы снять очень много вопросов, возникающих у антимонопольных органов.

Третье. Пришла пора уходить от уведомительного контроля сделок. Достаточно было бы контролировать только крайне крупные сделки, где требуется наше разрешение. Уведомительные сделки должны кануть в прошлое. Это лишняя бумага и лишняя работа для хозяйствующих субъектов и для нас. Честно говоря, у нас коридоры не резиновые. Нам уже дела складывать некуда.

Вот те несколько тем, которые я хотел бы вынести на обсуждение. Мы бы очень хотели получить обратную связь через те площадки, о которых я говорил сегодня. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо, Андрей Юрьевич.

У нас в стране есть очень важный институт развития, который в прошлом году активно включился в работу по совершенствованию российского правового поля и тем самым — по улучшению инвестиционного климата в стране. Я бы хотел передать микрофон Анатолию Владимировичу Тихонову, первому заместителю председателя Внешэкономбанка.

А. Тихонов:

Спасибо, Дмитрий. Мы действительно активно включились в эту работу в прошлом году вместе с вами и поддержали создание коммерческого партнерства по развитию корпоративного законодательства. Сделали мы это совершенно осознанно. Было обращение «Деловой России» к председателю Правительства и нашего наблюдательного совета, и мы получили такое поручение. Честно говоря, к нам обращаются по очень многим вопросам, и мы не всегда имеем возможность откликнуться. Мы — специфический институт развития, у нас и статус особый: мы государственная корпорация и при этом банк. Сейчас даже не просто банк, а целая группа, куда входит и коммерческий универсальный банк, и специализированный банк, и специализированная компания, в том числе банки в странах СНГ. Правовая работа является неотъемлемой частью нашей деятельности, и мы видим все те проблемы, которые связаны с нашим законодательством.

Можно привести случай, когда в рамках антикризисного законодательства нам приходилось достаточно быстро оформлять кредиты по так называемой схеме рефинансирования. Мы вынуждены были пойти на то, чтобы сделать это по английскому праву. Система нашего законодательства построена таким образом, что иногда даже нам, государственной корпорации, проще пойти навстречу нашему клиенту и оформить дело в английском праве. Поэтому все предложения некоммерческого партнерства — не пустые слова для нас, и даже в тех вопросах, которые уже решаются благодаря нашей совместной с вами работе, мы видим возможности дальнейшего совершенствования.

Как вы знаете, мы активно развиваем механизм концессий, это на сегодня один из приоритетов экономического развития. Например, вчера мы подписали одно из самых больших соглашений в современной российской экономике — соглашение о строительстве Западного скоростного диаметра. Есть пробелы, связанные с оформлением залогов. Объекты концессионного соглашения не могут выступать при этом залогом, а мы, как банк, естественно, должны получать залогом, должны развивать новые интересные механизмы. Получается, что мы сами придумываем альтернативные методы, дополнительно перегружаем наших заемщиков. Интересная ситуация: у нас есть принцип неконкурентности с коммерческими банками, поэтому, естественно, мы можем диктовать свои условия заемщику, но это не очень хорошо, когда мы из-за пробелов в законодательстве перегружаем его дополнительными требованиями. Это уже вопрос инвестиционного климата. Чтобы дать возможность выступить коллегам, другим участникам, хочу подвести итог. Очень важно, что государство сегодня слышит бизнес, что государство понимает, в том числе благодаря участию юридического сообщества, какие изменения необходимо вносить в законодательство, чтобы улучшить инвестиционный климат и облегчить работу нашего бизнеса, сделать его доступным. Дмитрий говорил о том, что юридический бизнес тоже теряет. Могу цинично сказать, что меня это в меньшей степени беспокоит. Конечно, юридический бизнес — тоже бизнес, это большая деловая среда, но самое главное, чтобы законодательство позволяло работать нашему бизнесу, в наших условиях: тогда, естественно, и наши юридические компании будут зарабатывать. А мы, как банк развития, будем продолжать эту работу на любых площадках. Мы активно взаимодействуем по различным вопросам с АСИ и с Министерством экономического развития, которое занимает активную позицию в этом вопросе. Хочу поблагодарить Ивана Валерьевича: многие вещи нам удалось сделать благодаря его активной позиции. Так что мы будем принимать активное участие в общей работе. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо, Анатолий Владимирович.

Сегодня здесь присутствует человек, который обладает уникальным жизненным опытом. На те проблемы, которые мы сегодня обсуждаем, он сначала смотрел с одной стороны баррикады, а теперь смотрит с другой. Я хотел бы передать микрофон Кириллу Геннадьевичу Андросову. Кирилл Геннадьевич работал заместителем министра экономического развития и торговли Российской Федерации, потом был заместителем руководителя аппарата премьер-министра Путина, а в прошлом году неожиданно для многих ушел в частный бизнес, создал фонд Altera Capital. Но до конца он уйти, конечно, не смог: Кирилл Геннадьевич еще и председатель совета директоров «Аэрофлота», и председатель совета директоров «РЖД». Кирилл Геннадьевич, у Вас есть опыт государственной службы и частного бизнеса. Было бы очень интересно узнать, поменялись ли Ваши взгляды и что Вы думаете по поводу актуальности тех вопросов, которые мы сегодня обсуждаем?

К. Андросов:

Спасибо, Дмитрий Олегович.

Уже более двух лет, как я ушел с государственной службы. Я не могу сказать, что сделал какие-то принципиальные открытия после того, как вместе со своими партнерами стал активно развивать направление private equity в Российской Федерации. Все вещи, упомянутые в Вашей презентации, много обсуждались и в Министерстве экономического развития и в Министерстве юстиции.

В целях экономии времени нашей аудитории я хотел бы обратить внимание только на одну вещь, которая действительно стала для меня интересным открытием, заслуживающим внимания многих моих коллег. У большинства наших чиновников сохраняется иллюзия, что в современном финансовом или юридическом мире остались тайны — тайны денежных переводов, тайны

структуры сделки, тайны бенефициаров. После двух лет работы и опыта закрытия уже двух сделок я готов уверять вас, что в сегодняшнем мире избежать процедуры AML или KYC уже невозможно. Это не имеет смысла. И уверяю вас, что швейцарская прокуратура о сути транзакций и об оборотах по счетам наших так называемых politically exposed persons, наверное, знает гораздо больше, чем многие компетентные органы в Российской Федерации. Это тоже особенность российского законодательства. Ведь на одном из Ваших слайдов было указано, что 14% российских компаний выбирают оффшорную юрисдикцию для того, чтобы скрыть конечного бенефициара. Мне кажется, что на сегодняшний день нужно избавиться от иллюзий, что это возможно и в принципе необходимо. Это, наверное, то замечание из моего опыта, которое будет интересно для аудитории. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо большое, Кирилл Геннадьевич.

Борис Юрьевич Титов должен отбыть по важным государственным делам. Я думаю, будет правильно, если вся аудитория пожелает ему успехов на новой ответственной работе. Борис Юрьевич, успехов Вам.

Б. Титов:

Большое спасибо. Пока что у меня будут важные частные дела по передаче управления своего бизнеса. Я в первый раз иду на государственную службу: процесс, оказывается, настолько сложен и тяжел... Теперь даже чтобы съездить в отпуск, надо написать заявление на имя Президента. А выходные я потрачу на то, чтобы уйти от управления «Абрау-Дюрсо».

Д. Афанасьев:

Мы выпьем сегодня за Ваше здоровье и за Ваши успехи немного шампанского «Абрау-Дюрсо».

Положительные сдвиги в коллективном осознании актуальных проблем во многом происходят благодаря тому, что активную позицию занимают не только внешние юридические консультанты, но и российский бизнес, руководители правовых блоков крупнейших российских компаний. Они лучше всех знают, что реально актуально и что нужно бизнесу для того, чтобы успешно развиваться в нашей стране.

Я хотел бы попросить прокомментировать те вопросы, которые мы сегодня обсуждали, Руслана Султановича Ибрагимова, компания «МТС».

Р. Ибрагимов:

Спасибо, Дмитрий.

Вернусь к презентации, которая действительно весьма показательно отражает статус на сегодняшний день. Мы также принимали участие в Вашем опросе. Наши цифры немного отличаются, но выводы в целом очень похожи на Ваши. Мы поддерживаем диагноз законодательной системе, который поставлен сегодня. Почему мы считаем, что этот диагноз для нас — проблема? Хотя бы потому, что уход в другие юрисдикции обходится дороже. Мы посчитали как-то, насколько больше тратим денег, структурируя сделки по иностранному праву. В среднем на поддержание специальных компаний за рубежом, на управление за рубежом, дью-дилидженс, найм юристов и так далее мы увеличиваем затраты примерно до пяти миллионов долларов. Я не говорю о затратах в иностранных судах, если таковые случаются: там суммы на порядок выше.

Один только этот вывод заставляет задуматься над тем, как исправить ситуацию, как вернуться в российскую юрисдикцию, работать с нашими издержками и прочим.

Мы понимаем, что сегодня, уходя из российской юрисдикции, мы задумываемся о защите интересов наших инвесторов, акционеров, даже ценой такого большого удорожания. Тем не менее, мы считаем, что мы полностью созрели для того, чтобы оставлять свои сделки в российской

юрисдикции, и единственное, к чему мы уже приучились и чего нам будет не хватать в российской юрисдикции, — это диспозитивность. Бизнес усложняется все больше и больше, надо учитывать много новых аспектов, все это отражается на структурировании сделок, заключаются контракты все больших объемов, возникает необходимость в более детальном прописывании правил заключения крупных сделок. На сегодняшний день законодательство у нас в большей степени императивное. Наше пожелание — чтобы оно стало более диспозитивным.

Сегодня мы смотрим на этот вопрос достаточно оптимистично, потому что тот гражданский кодекс, который сейчас обсуждается и в скором времени будет принят, идет в сторону диспозитивности. Если говорить о сделках, то по этой части я навскидку насчитал примерно 20 статей, которые развивают принцип диспозитивности, что уже хорошо. Следующий вопрос — как это будет применяться на практике. Сейчас об этом еще рано говорить.

Будущий гражданский кодекс предусматривает также до 300 статей, содержащих оценочные понятия, что тоже работает на принцип диспозитивности. Когда понятия добросовестности, разумности, справедливости будут широко применяться в гражданском кодексе, то и мы будем исходить из них в различного рода сделках. Это внушает оптимизм, но и опасения тоже, потому что на практике у нас всегда сложно с оценками этих принципов, у нас недостаточная судебная практика по этим принципам.

Так или иначе, новый гражданский кодекс, если он будет принят, даст нам больше диспозитивности и поможет увеличить процент сделок, которые будут совершаться по российскому праву.

Но одного гражданского кодекса мало, чтобы оставлять российские компании в нашей юрисдикции. Мы уже давно не нуждаемся в том, чтобы скрывать конечных бенефициаров своих сделок. Есть определенные проблемы с налогообложением. Где-то оно выше, где-то ниже, поэтому зачастую тоже играет роль в выборе юрисдикции.

И есть вопросы по корпоративному законодательству. В части корпоративного управления тоже надо частично вводить диспозитивные нормы, от этого многое зависит: издержки, сколько советов надо иметь в обществе, сколько независимых директоров и так далее. В публичных компаниях все это уже отработано, и попытки зарегулировать эти вопросы сейчас в гражданском законодательстве кажутся нам, по крайней мере в отношении публичных компаний, излишними.

Я согласен, что нам надо задуматься и над совершенствованием арбитражного законодательства. Вопросы исполнительного производства тоже важны для выбора юрисдикции. Договоры о признании и исполнении судебных решений зарубежных стран — тоже важный аспект, как и соглашения о защите международных инвестиций. Я бы отметил и соглашения об избежании двойного налогообложения: государству есть смысл расширять круг стран, с которыми такие соглашения должны заключаться. И, наконец, соглашение об обмене правовой информацией. Только что сказали, что в Швейцарии уже больше знают, чем у нас. Такого рода соглашения тоже будут способствовать возврату в российскую юрисдикцию.

Резюмирую. Чтобы повысить привлекательность российской юрисдикции, надо решить очень широкий круг вопросов, и гражданский кодекс — во главе всего этого, но дальше работы будет еще больше. После принятия поправок в гражданский кодекс начнется работа над поправками ко второй части гражданского кодекса. Там пойдет речь о конкретных сделках, и, чтобы бизнес был услышан, и нам, и юридическому сообществу надо дружно предложить свою помощь в разработке этого документа. Возможно, вклад юристов в такое благородное дело, как повышение престижа собственной юрисдикции, станет решающим. А дальше уже — технические вопросы.

Д. Афанасьев:

Анатолий Владимирович, Вы слышали, что часть вторая на подходе?

Руслан, большое спасибо. Практический, ценный взгляд. У нас есть сегодня возможность узнать мнение человека, который обладает очень широким взглядом на эту проблематику, потому что работает по ней не только в России, но и за границей и имеет возможность сравнить.

Я прошу выступить Леонида Адольфовича Меламеда, члена совета директоров «РоснаноМедИнвеста» и председателя совета директоров группы Team Drive.

Леонид Адольфович, Вы много работаете на стыке российской и зарубежной правовых систем. Нам будет очень интересно и полезно услышать Ваш взгляд как крупного российского руководителя, работающего в международной плоскости.

Л. Меламед:

Спасибо, что пригласили. Спасибо, что человек без юридического образования (мое образование медицинское, я травматолог-ортопед) тем не менее нашел свое место на такой уважаемой панели.

Д. Афанасьев:

Юристам нельзя право оставлять, ни в коем случае.

Л. Меламед:

Я с Русланом Султановичем много лет работал и чувствовал себя очень комфортно, уверенно, да и вас всех, уважаемые дамы и господа, знаю и уважаю, как и вся страна. Я постараюсь быть кратким, потому что вряд ли могу многое добавить в профессиональной аудитории.

Прежде всего мне хотелось бы заострить интерес аудитории на том, ради чего это все делается. После часа беседы все это кажется какой-то юридикой: надо гражданский кодекс совершенствовать и так далее. А ради чего это все?

Обратимся к основным задачам, которые ставят перед собой Президент Российской Федерации и премьер-министр в части инновационной экономики.

После многих лет работы в разных более или менее традиционных для нас секторах — мобильной связи, страховании и так далее — в последний год мы стали заниматься венчурными инвестициями в фармацевтику по мандату «РОСНАНО» и крупнейшего американского венчурного фонда в области life sciences — Domain. Кругозор наш резко расширяется в силу того, что бытие определяет сознание. Соответственно, теперь нам необходимо двигать инновационную экономику. Так вот, ради чего?

Знаете ли вы, какое количество рабочих мест в США создано венчурными капиталистами? Двенадцать процентов. Я был поражен. А сколько денег на душу населения вкладывается в США в R&D в год? Сто долларов на человека. А в Израиле 300 долларов на человека. А знаете ли вы, что 85% всех денег, которые тратят Европа, Европейский Союз, Соединенные Штаты и Канада на R&D, тратится внутри Соединенных Штатов Америки? Знаете ли вы, что из десяти крупнейших фармацевтических компаний в мире по размеру капитализации — пять американских и две швейцарские? Ни одной российской.

О чем это все говорит? О том, что умные и богатые люди работают и платят налоги пока там. О том, что крупные компании платят налог на прибыль там. О том, что самые большие патенты в мире, которые собирают роялти и с которых платят налоги, пока работают не здесь. И это лишний раз доказывает, что переориентированность российской экономики на инновации абсолютно верна. Нельзя недооценить значимость того, чем занимается сейчас Правительство, чем занимаются специально созданные институты развития, такие как «РОСНАНО», «Сколково», Российская венчурная компания.

В какой среде страны становятся инновационными, то есть создают эти рабочие места, получают эти налоги? Существует статистика, что в странах, в которых патентное право считается развитым, на R&D тратится в год 2,5% ВВП. В странах иного толка — 0,2%. Россия не относится к странам с развитым патентным правом.

Дальше. Среди стран — лидеров по размеру расходов на R&D присутствуют исключительно те, которые по шкале развитости конкуренции находятся на самом вершине. Первая страна по этой шкале — Швейцария, пятая — США, вторая — Сингапур. Когда появляется конкуренция? Когда развито соответствующее законодательство.

Я мог бы еще долго сыпать цифрами, которые бы говорили о том, как важна та работа, о которой сегодня говорят коллеги, и как здорово, что все мы здесь сегодня собрались, и не только сегодня, а это является плодом достаточно большой предварительной работы. Если все это не будет сделано, то большинство умных людей, которые создают сегодня наши вузы, уедут за границу и будут продолжать уезжать за границу, будет большой outflow капитала, ну и так далее. Мы знаем цифры.

Завершая свое выступление, я хочу сказать о том, что любой процесс может быть успешным, если в нем удачно комбинируются три аспекта. Это такая чисто управленческая мантра: люди, процесс, мотивация.

Если говорить о людях, за границей R&D занимаются просто потрясающие умы, там интеллект и добрая воля. Здесь, среди тех, кого вы привлекаете и кто руководит этими процессами на уровне страны и в профессиональных ассоциациях, в конкретных судах, я уверен и знаю, что IQ очень высокий и образование хорошее.

Теперь, процесс. Прозвучали выступления, в которых говорилось о том, что есть roadmaps, дорожные карты: каких изменений мы хотим добиться и какими шагами.

Чего, с моей точки зрения, не хватает, так это мотивации. Для того чтобы этот процесс состоялся, нужно выработать КПФ, сказать: вот пять факторов; если все получится, мы там, если не получится — не там. В этом плане, Дмитрий, Ваша презентация была очень близка к цели: теми простыми критериями, по которым Вы опрашивали клиентов, Вы определили ключевые показатели эффективности, на которые надо равняться. Какой процент договоров в идеале должен заключаться по российскому законодательству? Сто

процентов — невозможно. Сравним с примерами более успешных стран и поставим бенчмарк 70%. Какое количество арбитражных разбирательств по активам, которые находятся на территории Российской Федерации, должно проводиться в России? Еще один бенчмарк. Далее необходимо эти бенчмарки популяризировать, чтобы не только профессионалы цокали языком и говорили: клево было бы, если бы не 20%, а 70%, — а чтобы все так считали, что Минюст так считал, Правительство Российской Федерации так считало, а Высший арбитражный суд считал бы, что должно быть 80%.

Следующий вопрос: как быстро? Думаю, никто из здесь присутствующих не хотел бы прийти сюда еще через четыре года и сказать, что проблемы остались, пути их решения теперь предлагаем новые. Люди устают от решений одних и тех же проблем. КПФ надо взвесить еще и во времени, чтобы убедить респондентные группы в важности именно этих критериев и дальше мониторить их свершение. И каждый год обсуждать на Форуме, продвинулись мы в этом или не продвинулись.

Большое спасибо.

Д. Афанасьев:

Большое спасибо. У нас есть несколько так называемых участников первого ряда, которых мы очень просим дать короткие комментарии или дополнить услышанное. Я бы хотел обратиться к Андрею Владимировичу Попову, представителю «Росатома». Если можно, кратко и по существу.

А. Попов:

Спасибо, Дмитрий. «Росатом», как госкорпорация, периодически сталкивается с такой формой международной кооперации, как обмен активами. Совершая транзакции, мы должны увязывать две сделки, и мы ощущаем, что нам тесно в рамках российского законодательства. Даже если мы работаем с российской организацией, мы вынуждены структурировать свои сделки именно в английском праве. К сожалению, такие инструменты, как опционы, не

защищаются российским правом, а поскольку на кону стоят достаточно большие инвестиции, то в интересах, как ни парадоксально, защиты экономической безопасности России мы вынуждены уходить в иностранные юрисдикции. Хотелось бы пожелать, чтобы у нас в России появились эти недостающие инструменты, и речь не только об опционах, но об акционерных соглашениях, уже набивших оскомину в профессиональных коммьюнити.

Что касается диспозитивности, можно только приветствовать ориентацию на ее повышение в нашем законодательстве. Я бы очень не хотел, чтобы это повышение вылилось в компанейщину вроде появления комитета при мэре, где все нормативные акты должны проходить экспертизу на диспозитивность. У нас в стране есть тенденция бюрократизировать любое хорошее начинание, в результате вместо плюса получаем минус. Улучшение законов важно, но еще важнее изменение ментальности правоприменителей. В нашей стране право рассматривается как инструмент ближнего боя: в зависимости от пожелания заказчика можно плашмя ударить, а можно и лезвием резануть. Это зависит исключительно от совести и правосознания людей, у которых находится административный ресурс. И пока у них в голове какой-то тумблер не щелкнет, что надо вести себя так, чтобы не было стыдно потом, — как ни меняй законы, ничего не получится. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо, Андрей Владимирович. Правильные слова.

Нам нужно учитывать и европейский опыт. Да, мы ориентируемся во многом не только на американский, но и на европейский опыт. Сегодня здесь присутствуют три ведущих европейских юриста, специалисты по корпоративному законодательству из трех стран, имеющих очень тесные торгово-экономические отношения с Россией: из Германии, Австрии и Польши. Это страны с континентальной системой права, как и российская, их опыт нам особенно интересен.

Я хотел бы попросить выступить Олега Лузанова, старшего партнера Hengeler Mueller, одной из старейших, известных и уважаемых фирм Германии. Как известно, в российском гражданском законодательстве многое позаимствовано у Германии, поэтому, нам особенно интересно Вас послушать. Вторая причина — у Вас совершенно русское имя, но Вы немец. Как я понимаю, Ваши предки — из старинного российского дворянского рода, так что, когда вы даете нам советы, в Вас говорит не только высокий немецкий интеллект, но и русская душа. Прошу Вас коротко и по существу прокомментировать то, что Вы здесь услышали, с европейской точки зрения.

О. Лузанов:

Спасибо, Дмитрий. Скажу буквально два слова. Я занимаюсь международными сделками, связанными со слиянием и поглощением компаний, уже 31 год, и по большей части имею дело с иностранными клиентами. В сотнях сделок, где продавец, покупатель или объект сделки были из Германии, преимущественную силу всегда имели германские законы. Суды и арбитражи Германии всегда проявляли компетентность в решении споров по таким сделкам. Ни разу мои клиенты из Германии или из -за рубежа — не настаивали на использовании иного законодательства, кроме германского.

То, что я слышу сегодня, очень прискорбно. Россия — очень значительная и могущественная страна. Как сказал Дмитрий, это страна моих предков, чем я очень горжусь. То, о чем говорилось сегодня, не только рождает во мне обиду за Россию, но и существенно влияет на экономику: этой проблемы здесь также коснулись. Представьте себе, что американские корпорации, все как одна, не станут заключать сделки в соответствии с американским законодательством. Пример абсурдный, но он отражает эту невообразимую ситуацию. Оцените потери российской экономики в том случае, если все ваши сделки будут регулироваться английским законодательством, а все вопросы по ним будут решать английские юристы.

Дмитрий, Вы говорили о том, что лишь в 10% случаев для регулирования сделок выбирается российское законодательство. Мой опыт говорит о том, что не 10%, а 100%. Я никогда не сталкивался ни с одной компанией из числа этих 10%.

Д. Афанасьев:

Вы имеете в виду 0%?

О. Лузанов:

Да, прошу прощения, 0%. Вы, конечно, спросите меня, что нужно сделать для решения этой проблемы. Я считаю, что большинство необходимых решений уже были сегодня предложены. Можно выделить три основных требования. Во-первых, нужен закон, отвечающий потребностям международного бизнеса, — закон, позволяющий свободу договоров. Руслан Ибрагимов уже об этом говорил. Я имел честь оказывать консультативные услуги Правительству России во время внесения последних изменений в Гражданский Кодекс. Я считаю, что все движется в правильном направлении, но, как отметил Руслан, еще многое нужно сделать.

Вторым основным требованием является наличие независимых судей и независимых судов, применяющих закон, — судов, выносящих предсказуемые, верные и легко выполнимые решения. Это очень и очень важно.

Третье требование— наличие высокообразованных, независимых юристов, пользующихся всеми преимуществами своих отношений с клиентами для представительства интересов последних. Только выполнение этих трех требований создаст ситуацию, когда все стороны будут питать доверие к российской правовой системе.

Приведу одну цифру. Возможно, вы знаете, что Восточный комитет немецкой экономики сделал обзор самых распространенных жалоб компаний, занимающихся инвестициями в России, и получил подобную же цифру. Из всех жалоб 62% касались недостатка правовой определенности. Этот

показатель еще выше среди тех компаний, которые хотели бы заниматься бизнесом в России.

Доверие к правовой системе крайне важно. Я хотел бы рассказать одну немецкую легенду, показывающую, как давно сложилось такое доверие у нас. Это легенда о мельнике из Сан-Суси. Возможно, вы ее слышали.

Фридрих Великий построил красивый дворец в небольшом городке Потсдам под Берлином. Когда он приехал в новый дворец, ночью его разбудил шум мельницы, которая стояла неподалеку. Это была водяная мельница, и шум производила падающая вода. Король пошел к мельнику и сказал: «Убери свою мельницу, она мешает мне спать по ночам». Мельник ответил: «Ваше величество, несколько поколений моих предков держали эту мельницу. Мы жили здесь задолго до вашего прихода. Теперь вы хотите, чтобы мы убрались?» Король сказал: «Да. Я хочу, чтобы вы убрались отсюда, а мельницу снесли». Поскольку король настаивал, мельник сказал ему: «Хорошо, если так, я передам дело в суд». Король повернулся к своим придворным, бросил: «Черт с ним»,— и оставил мельника в покое. Он был абсолютным монархом, но знал, что суд Берлина может принять решение в пользу мельника, потому что тот прав. Большое спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо, Олег. Томаш Вардынски один из ведущих юристов Польши, старший партнер в крупной юридической фирме.

Прошу Вас высказаться, Томаш, но только кратко, потому что у нас уже нет времени.

Т. Вардынски:

Мне понравилось сравнение, приведенное Вами в самом начале. Правовая система похожа на кровеносную систему. Очень хорошее сравнение. Судьи— это железы, выделяющие в систему гормоны справедливости и рациональности. Так и должно быть. Но в юридических профессиях главную

роль играет человеческий фактор. Как уже говорилось, важно доверие к правовой системе, потому что люди реагируют на стимулы. Если они окажутся во власти стереотипов, а это иногда случается, то они передадут свое дело на рассмотрение в другое место. Если здесь у них был отрицательный опыт, они пойдут в другое место.

Создание доверия к системе— сложная вещь. Это нужно делать с помощью различных стимулов. Вот что я хотел сказать. Гражданское право в сравнении с общим правом — просто фантастика. Оно гораздо более гибкое. Вы увидите это, применяя свой кодекс, при условии, что не будет преобладать буквальное толкование его положений.

Д. Афанасьев:

Спасибо, Томаш. Кристиан, осветите ситуацию с точки зрения Австрии. Кристиан Хёрбст— старший партнер в крупной австрийской компании, которая помогла заключить множество сделок между российскими и европейскими компаниями, поэтому он на практике изучил положение дел.

К. Хёрбст:

Да, спасибо. С учетом нехватки времени, я хотел бы сделать акцент на следующем. Надо сделать отказ от использования местного закона непривлекательным. Как это сделать? Нужно, чтобы законы были привлекательными. Об этом уже говорилось, и добавить здесь почти нечего. Но важно и то, что говорилось о судебном корпусе и независимых юристах. В частности, упоминалось о том, как побудить лучших специалистов работать в судебных органах. В моей стране судьи всегда принадлежали к самым высокооплачиваемым гражданским служащим, то есть были мотивированы финансово. По сравнению с доходами частнопрактикующих юристов это были не очень большие деньги, но достаточные для того, чтобы обеспечить независимость судей и сделать эту профессию привлекательной.

Я хотел бы также подчеркнуть, что необходимо иметь компетентных специалистов на всех уровнях. Этого можно добиться, как уже говорилось, через специализацию каждого работника, но также при помощи соответствующего обучения.

Последнее: необходимо постоянно совершенствовать систему. Например, законодательство Евросоюза постоянно адаптируется к новым условиям. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Сергей Владимирович Кузнецов, руководитель юридической службы «Внешэкономбанка».

С. Кузнецов:

Дмитрий, спасибо. Я второй представитель «Внешэкономбанка», выступающий на данной панели, поэтому буду весьма краток. Как практикующие юристы, мы действительно активно участвуем в работе по совершенствованию российского корпоративного законодательства и гражданского законодательства в целом. Мы делаем это в рамках некоммерческого партнерства, объединившего ведущие российские юридические фирмы. Очень приятно отметить совпадение взглядов практически по всем ключевым вопросам, которые обсуждались в рамках партнерства. Нынешние поправки в гражданский кодекс важны для нас и потому, что в практике работы «ВЭБа» есть сделки, в которых участвуют больше 50 сторон. Сделки эти монтируются в двух, трех юрисдикциях. Скоординировать процесс представляется довольно сложным. В российском законодательстве мы бы хотели видеть инструмент достаточно удобный и практически применимый. Вопрос диспозитивности российского законодательства, удобства при монтировании сделки для всех сторон, является принципиальным. Мы очень надеемся, что и дальше продолжим участвовать в этой работе вместе с коллегами.

«ВЭБ» сейчас — не один банк развития, а группа из 13 юридических лиц с некоммерческой организацией во главе, в группу входят коммерческие организации. Мы очень рассчитываем на то, что предложение по совершенствованию корпоративного управления тоже получит свое развитие. Реформа самого Внешэкономбанка, преобразование его в юридическое лицо публичного права имеет очень много важных юридических аспектов. Мы надеемся, что в этой работе коллеги будут нам помогать и, Дмитрий, надеюсь на дальнейшую совместную работу. Спасибо.

Д. Афанасьев:

Спасибо Вам, Сергей Владимирович, за добрые слова и за поддержку в этом важном деле. Уважаемые коллеги, мы немного превысили регламент, и я суммирую сказанное.

Сегодня здесь выступали представители российского юридического бизнеса, российских компаний, представители инновационного сообщества, представители иностранных юридических кругов, представители государства. Все единодушны в определении проблемы и путей ее решения. Это залог нашей победы. Когда в обществе есть консенсус о том, что нужно делать, и примерное понимание того, куда двигаться, то, скорее всего, все получится.

У нас нет времени для вопросов из зала, но все же давайте выслушаем два вопроса, после чего нас больше никогда сюда не пустят. Один с левой стороны зала, другой — с правой.

Т. Файрстоун:

Большое спасибо. Томас Файрстоун, постоянный представитель министерства юстиции США при посольстве США. Президент сказал, что господин Титов будет иметь право обращаться в суд от лица предпринимателей и в определенных ситуациях приостанавливать действие надзорных органов. Какие изменения можно ожидать в арбитражном процессуальном кодексе и в

уголовном процессуальном кодексе в связи с назначением господина Титова на должность омбудсмана?

Д. Афанасьев:

Я думал, у Вас будет вопрос по бенефициарам российских компаний, как у представителя минюста США.

Борис Юрьевич Титов ушел, было бы неправильно комментировать в его отсутствие процесс, которым он будет руководить. Скажу только, что вопрос очень правильный и ответ на него очень сложный. Пока рано говорить о том, как это будет реализовано. Мы все понимаем, что даже если получить большие полномочия, их сложно реализовать на практике. С другой стороны, если не иметь полномочий, с тобой не будут считаться. Я убежден, что Борис Юрьевич Титов при поддержке всех участников этого процесса сможет найти правильный баланс в решении вопроса. Я прошу прощения, что отвечаю за него, но, кажется, я ответил достаточно нейтрально. Проблема еще находится в работе.

Теперь вопрос с этой стороны зала и желательно в адрес тех, кто присутствует на панели.

Даже у Дмитрия Ивановича нет никакого вопроса.

Большое спасибо всем пришедшим на сессию.