

# Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Петербургский международный юридический форум

Четверг 22 июня 2017 №110 (6104 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Повысить качество юридического образования в стране может появление новых образовательных онлайн-платформ

15 Почему глобальная реформа по переводу всех госзакупок в электронный вид откладывается до 2019 года

18 Какое будущее у сферы услуг Private banking в России

# Модернизация российской правовой инфраструктуры и развитие «мягкой силы»

Хотя российские законодатели охотно используют успешный зарубежный опыт при реформировании гражданского, антимонопольного и банкротного законодательства, тем не менее проблема дефицита такой информации все еще актуальна. Необходимо быть в курсе мировых тенденций, обмениваться опытом, совместно с другими странами искать решения сложных вопросов, а не бездумно заимствовать шаблонные решения, считают эксперты.

— инициативы —

Все чаще в поиске аргументов при принятии тех или иных законодательных решений используются отсылки к успешному зарубежному опыту. Процесс переноса эффективных механизмов на российскую почву начался очень давно, но только недавно появилось понимание того, что слепое копирование без качественного сравнительно-правового анализа, глубокого понимания природы правовых институтов и зарубежных правовых систем не приводит к нужным результатам.

Некоторые исследовательские центры и институты, специализирующиеся в области сравнительного правоведения, готовят экспертные заключения на законопроекты до их внесения в Госдуму или во время обсуждения в парламенте. Однако говорить о системном вовлечении ученых и практикующих юристов в законодательный процесс пока не приходится.

Спрос на привлечение экспертов со стороны государственных органов есть, и эпизодически он реализуется, но системной работы, налаженного канала взаимодействия между учеными и государством нет, уверена директор АНО «Центр международных и сравнительно-правовых исследований» Екатерина Сорокова. «Для этого требуется создание живой, циркулирующей среды взаимодействия государства, нау-

ки и бизнеса. Укрепление системного диалога между представителями науки, способными предложить решения, бизнесом, знающим российские и международные реалии, и государством, готовым реализовать эффективные подходы, является залогом качественной правотворческой деятельности. Примером площадки, которая, с одной стороны, формировала бы такую среду, а с другой — взяла бы на себя задачу информационного брокера, могли бы стать аналоги распространенных за рубежом так называемых мозговых центров (think tanks) — негосударственных научно-исследовательских организаций, на постоянной основе сотрудничающих с органами государственной власти и бизнесом», — считает она. Именно такие площадки позволяют заинтересованным сторонам получить высококачественную экспертную поддержку, сформулировать и передать свои запросы и получить «обратную связь» в виде необходимой информации и/или практических шагов.

Подобный подход разделяет и высшее руководство страны. Так, выступая на VII Петербургском международном юридическом форуме в мае, Дмитрий Медведев отметил: «Свой вклад в модернизацию глобальной правовой инфраструктуры вносят и сотни ученых, которые работают в академических центрах по всему миру, и саморегулируемые сообщества, которые объединяют



Отчетственные депутаты давно переносят на российскую почву эффективные за рубежом законодательные инициативы, но только недавно появилось понимание, что слепое копирование не приводит к нужным результатам

предпринимателей. Такие во многом независимые от национальных государств, обособленные системы регулирования стали появляться в разных областях».

Простое заимствование институтов иностранного права, пусть и успешно функционирующих на За-

паде, по словам Екатерины Сороковой, не является гарантией успеха их внедрения в право российское. Иногда это приводит к тому, что поверх одних неработающих институтов нагромождаются другие, еще менее эффективные, отмечает эксперт.

Однако существуют и успешные примеры перенесения иностранных практик на российскую почву. Прежде всего речь идет о масштабной реформе гражданского законодательства.

«Ярким примером удачного заимствования иностранных институтов

является также введение нормативного регулирования персональной несостоятельности, которое было позитивно воспринято как профессионально-юридическим сообществом, так и гражданами», — отмечает Екатерина Сорокова.

Институт банкротства граждан, заработавший в России в октябре 2015 года, во многом базируется на опыте США, а также ряда европейских стран. В некоторых отраслях публичного права, в частности в антимонопольном праве, также наблюдается позитивное исполь-

зование институтов иностранного права. Так, существенным образом повлияли на поведение субъектов экономических отношений введенные в Кодекс об административных правонарушениях антимонопольные оборотные штрафы — вид санкций, широко и давно распространенный в Европейском союзе и США.

Тенденция активного использования зарубежного опыта при разработке законов будет и дальше набирать обороты, уверена госпожа Сорокова.

## «Форум давно завоевал доверие юристов всего мира»

— от первого лица —

**Об итогах VII Петербургского международного юридического форума (ПМЮФ) и его инновациях в интервью специальному корреспонденту „Ъ“ Анне Пушкарской рассказала министр юстиции России АЛЕКСАНДР КОНОВАЛОВ.**

— Как вы оцениваете итоги VII Петербургского международного юридического форума в целом и по сравнению с предыдущими?

— В мае 2017 года форум посетил рекордное количество участников — 4180 представителей юридического сообщества (в 2016-м — 3750, в 2015-м — 2570, в 2014-м — 3280, в 2013-м — 2533) из 79 стран мира. Среди них: высшие должностные лица Российской Федерации и зарубежных государств, министры юстиции, председатели конституционных и верховных судов, руководители международных организаций, ведущие мировые эксперты в области права и международных отношений, руководители юридических подразделений крупнейших мировых компаний, другие представители международного юридического сообщества.

По итогам успешного проведения VII ПМЮФ особо отмечу, что с каждым годом повышается как качество дискуссий, так и количество мероприятий. Организаторам пришлось столкнуться с проблемой выбора дискуссионных сессий, поскольку многократно увеличилось количество заявок от экспертов и компаний, желающих организовать обсуждение. Спикеры и модераторы готовятся к этому событию за полгода, стремятся сделать дискуссию интересной для всех участников, осветить и обсудить с колле-



гами наиболее острые, актуальные проблемы и нововведения в сфере мирового и российского права.

В ходе VII ПМЮФ состоялось 111 деловых мероприятий: конференции, презентации, лекции, а также дискуссионные сессии, объединенные в 9 тематических блоков: «Международное право. Верховенство закона», «Юридическая профессия», «Smart-общество», «Инвестиции. Финансы», «Антимонопольное регулирование», «Судебная и арбитражная практика», «Промышленность. Ресурсы. Экология», «Культура. Образование», «Частное право». В работе мероприятий деловой программы приняли участие более 500 спикеров, из которых 37% — иностранцы, 63% — российские участники.

Данные цифры подтверждают тот факт, что форум давно завоевал доверие юристов всего мира. Из года в год здесь сохраняется широкое иностранное представительство, что дает возможность не прерывать диалог в правовой сфере, способст-

вовать укреплению взаимоотношений между странами. Более того, для нас это несомненное подтверждение статуса форума как площадки для обсуждения и решения актуальных, зачастую острых вопросов представителей как юридического сообщества, так и органов власти, национальных регуляторов и крупного бизнеса.

— Какие инновации в программе и формате форума вы считаете успешными, какие не удались? Появились ли новые идеи по развитию форума?

— В прошлом году был запущен новый формат участия в форуме — Legal Forum Live, с помощью которого в 2017 году полноценное участие в форуме смогли принять те, кто по каким-либо причинам не смог приехать в Санкт-Петербург. В проекте Legal Forum Live приняли участие 46 организаторов из 33 городов России, стран Содружества независимых государств и ближнего зарубежья.

## «Для меня форум — это площадка, где можно обновить свой профессиональный кругозор»

— экспертное мнение —

**Об итогах VII Петербургского международного юридического форума (ПМЮФ) и актуальных проблемах гражданского права специальному корреспонденту „Ъ“ Анне Пушкарской рассказала председатель наблюдательного совета Фонда «Петербургский международный юридический форум», член правления — первый вице-президент АО «Газпромбанк» ЕЛЕНА БОРИСЕНКО.**

— Как вы оцениваете результаты форума?

— Мне кажется, это лучший форум из семи проведенных. Юридических звезд на форуме стало больше, серьезнее стало отношение к деловой части программы как участников, так и выступающих, организаторов дискуссий. В результате темы дискуссий были глубоко проработаны модераторами и докладчиками, все круглые столы тщательно подготовлены. Я провела три крупных стола в качестве модератора и еще в одной из дискуссий была докладчиком. Многие мои коллеги делились впечатлениями — они сходны с моими.

— Новацией текущего года стал Международный форум по банкротству. Почему вы решили провести его именно сейчас?

— Форум по банкротству — уникальная площадка, объединившая юристов, специалистов банковского сообщества, представителей законодательной и исполнительной власти, представителей международных организаций для обсуждения совершенствования законодательства о несостоятельности и его влияния на инвестиционный климат государства, правовых путей регулирования финансово-

го кризиса и других актуальных проблем в сфере банкротства. Мне кажется, что, как когда-то с большим Юридическим форумом, мы вновь попали в потребность профессионального сообщества. Тема реструктуризации и банкротства, моделей сбалансированного регулирования этой сферы — одна из самых востребованных и интересных, так как требует сочетания серьезных компетенций в области материального и процессуального права, экономического чутья для обеспечения максимально выгодного результата как должника, так и кредитора. При этом должник и кредитор гораздо чаще, чем это может показаться, имеют общий интерес восстановления бизнеса. Конечно, при добросовестном поведении. Впрочем, в отношении недобросовестных лиц также необходимо компетентно и эффективно применять соответствующие правовые инструменты — это было темой отдельного обсуждения. Еще одной новацией форума стало расширение диалога юристов и неюристов, так называемых заказчиков от бизнеса. Особенно это было заметно во время пленарного заседания, когда о вызовах праву говорили лидеры технологического развития и юристы из самых разных стран. Мне новый формат показался интересным и крайне полезным, так как дискуссии на заданные во время пленарного выступления темы продолжались среди делегатов в кулуарах и на круглых столах весь форум.

— Интерес к ПМЮФ подтверждает ваши оценки?

— В работе приняли участие 4180 участников из 79 стран и 72 иностранных официальные делегации. Для сравнения: в прошлом году на форум приехали 3750 делегатов из 77 стран, в том числе 71 официальная делегация. Почетными гостями форума в

этом году были восемь министров и заместителей министров. Мы отмечаем широкое представительство иностранных конституционных и верховных судов: 38 делегаций, 22 из которых представлены на уровне председателей и заместителей председателей. Форум посетили главы таких авторитетных институтов, как Гагская комиссия по эффективности правосудия, Комитет ООН по экономическим, социальным и культурным правам, Международная ассоциация социальной ответственности.

На форуме учреждена премия за выдающуюся научную работу в сфере гражданского и международного частного права. Ежегодное признание глобальной научной награды призвано стать подтверждением высочайшего академического класса лауреата, а денежная составляющая должна помочь ее обладателю воплощать научные идеи, имеющие общемировое значение. В составе Экспертного комитета премии — ученые с мировым именем. Среди них — верный друг Юридического форума Акира Кавамура, советник Anderson Mori & Tomotsune, президент Японской арбитражной ассоциации. Радостно, что мы с господином Кавамурой стали сопредседателями созданного при поддержке форума Российско-японского совета юристов. Подписание меморандума о сотрудничестве между юристами Японии и России представляется важным этапом развития инвестиций и взаимной торговли между нашими странами.

# Review **Петербургский международный юридический форум**

## Третейские суды заработают по-новому

Быстрое разрешение бизнес-конфликтов и корпоративных споров по понятным правилам, альтернатива государственным судам, защищающая частную собственность и помогающая исполнять договоры, возможность отсеять «карманные» суды — именно так авторы реформы арбитража представляли себе обновленные третейские суды. Новые правила заработали прошлой осенью, а уже в ноябре можно будет увидеть первые результаты реформы.

— реформа —

Исторически третейские суды чаще всего рассматривали споры, связанные с куплей-продажей товаров и их поставкой, а также споры в сфере морских грузоперевозок. Но вслед за изменением структуры экономических отношений расширилась и сфера применения арбитража. Конкурируя между собой, юрисдикции и арбитражные институты стремятся оперативно отвечать на новые запросы бизнеса в том числе в части совершенствования механизмов разрешения корпоративных и комплексных бизнес-споров. Так, например, активно внедряются институты чрезвычайного арбитра и финансирования арбитража третьими лицами, а арбитражные институты постоянно совершенствуют свои правила.

Беспорным плюсом российских третейских судов по сравнению с зарубежными площадками была и остается стоимость процесса. Так, только сбор за подачу иска в Лондонский международный третейский суд (LCIA) составлял больше £1,7 тыс., гонорар судей — более £300 в час. В отличие от государственных, в третейских судах не нужно проходить несколько инстанций, дожидаясь рассмотрения дела.

Повышение эффективности разбирательства — одна из основных целей и новых российских арбитражных учреждений, которые будут администрировать арбитраж в соответствии с новым законодательством. Так, как поясняет ответственный администратор Арбитражного центра при Институте современного арбитража Андрей Горленко, Арбитражный регламент-2017 Арбитражного центра содержит положения, позволяющие объединить иски, требующие даже по разным арбитражным соглашениям, а также объединить несколько арбитражных производств в одно. Кроме того, арбитражное учреждение стимулирует

арбитров и стороны согласовывать график рассмотрения спора в целях недопущения затягивания сроков и более эффективного проведения разбирательства.

Но для того чтобы третейские суды могли стать оперативной и удобной для бизнеса альтернативой государственным судам и разгрузить их, предстояло повысить качество этих услуг. До начала реформы, объявленной в 2012 году, в России, по разным подсчетам, работало до 2 тыс. постоянно действующих третейских судов, создать который могла любая компания, будь то ООО или АО. Это привело к тому, что многие организации создавали «карманные» суды, далекие от высоких стандартов объективности судопроизводства, и включали соответствующую третейскую оговорку в договоры со своими контрагентами.

В 2012 году президент РФ Владимир Путин в послании Федеральному собранию заявил о необходимости обеспечить эффективные гарантии защиты собственности и выполнения договоров в России. Минюсту было поручено разработать законопроект, который активно обсуждался в профессиональном сообществе и несколько раз дорабатывался. Как следствие, подготовка к старту реформы растянулась на четыре года. В итоге Госдума приняла 382-ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве)» только в конце 2015 года.

Закон заработал 1 сентября 2016 года. Новые правила предполагают строгий отбор будущих арбитражных учреждений: их можно создавать только при некоммерческих организациях, сначала арбитражные учреждения должны получить рекомендацию совета при Минюсте, а затем право на осуществление деятельности, выдаваемое Правительством РФ.

Действовавшие ранее третейские суды, не отвечающие новым критериям, в том числе при крупных компаниях, таких как Сбербанк или «Газпром», должны будут



Российские третейские суды выгодно отличаются от аналогичных зарубежных площадок стоимостью процесса

прекратить свою деятельность либо определить для себя учреждение-правопреемники, которые будут соответствовать всем требованиям нового закона и пройдут соответствующие процедуры. Крайний срок для этого — 1 ноября текущего года.

В конце марта два российских арбитражных учреждения получили первые одобрения совета по совершенствованию третейского разбирательства при Минюсте, а в конце апреля Правительство РФ приняло первые распоряжения о предоставлении статуса постоянно действующего арбитражного учреждения Арбитражному центру при РСПП и Арбитражному центру при Институте современного арбитража (проект Петербургского международного юридического форума и Федеральной палаты адвокатов, созданный в августе 2016 года). При этом две старейшие международные площадки, имеющие большой опыт администрирования арбитражных споров, не

должны получить разрешение правительства — это Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) и Морская арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате (ТПП).

У каждой площадки свои правила организации рассмотрения споров: прежде всего речь идет о регламенте (правилах арбитража). К примеру, Арбитражный регламент-2017 Арбитражного центра при Институте современного арбитража предоставляет сторонам возможность участвовать в назначении арбитров при коллегиальном рассмотрении спора, а председательствующего арбитра и единоличного арбитра назначает президиум, говорит Андрей Горленко.

«Стороны вправе выбрать, как рассчитывать арбитражные сборы: от суммы исковых требований или исходя из почасовой ставки. Отличия могут быть в составе рекомендованных списков арбитров и инфраструктуре площадки. Например, в Арбитражном центре при Институте современного арбитража стороны и арбитры смогут следить за ходом дела через электронную систему», — поясняет он.

Кроме того, 1 февраля у участников корпоративных отношений появилась возможность заключать арбитражные соглашения о передаче на рассмотрение третейского суда корпоративных споров в отношении российских юридических лиц, МКАС при ТПП РФ, а также Арбитражным центром при Институте современного арбитража были недавно приняты специальные правила арбитража корпоративных споров.

Актуальная повестка международного арбитража сегодня — это вопрос финансирования третьими сторонами (third party funding). С одной стороны, такая практика облегчает доступ к арбитражу тем, кто раньше не мог себе это позволить, с другой — поднимает этические вопросы взаимодействия между инвесторами, сторонами и их адвокатами. Многие развитые арбитражные юрисдикции начали напрямую регулировать такую возможность в своем национальном законодательстве. Например, в январе соответствующий закон был принят в Сингапуре, в июне — в Гонконге, во Франции такую практику официально одобрил Совет адвокатов.

Еще одна тенденция развития международного инвестиционно-

го арбитража касается регулирования иностранных инвестиций со стороны местных властей. Многие государства перестраивают свои подходы к двусторонним и многосторонним инвестиционным соглашениям. Например, в 2016 году Россия отказалась от типового соглашения о защите инвестиций в пользу более профилированного подхода для каждого отдельного государства, с которым планируется заключение таких соглашений. Ведущие арбитражные центры принимают специализированные регламенты для инвестиционных споров, с 2017 года такие правила стали действовать в Арбитражном институте при Торговой палате Стокгольма и Сингапурском международном арбитражном центре.

Текущая геополитическая ситуация и введение санкций повышают привлекательность отечественных площадок для российского бизнеса, однако активно развивающиеся азиатские площадки в Гонконге и Сингапуре создают добросовестную конкурентную среду, благоприятную для российского бизнеса, отмечает господин Горленко.

**Татьяна Рогова**

## «Форум давно завоевал доверие юристов всего мира»

— от первого лица —

Участники данного проекта получили право самостоятельного выбора формата своей площадки. В результате большинство организаторов дополнили программу мероприятия собственными конференциями и круглыми столами на актуальные темы в сфере права.

17 мая в рамках пленарного заседания состоялась торжественная церемония, посвященная учреждению премии Петербургского международного юридического форума «Лучшая работа в сфере частного права». Присуждение этой глобальной по своему масштабу научной награды призвано стать подтверждением высокого академического класса лауреата, а денежная составляющая премии должна помочь ее обладателю воплотить научные идеи, имеющие общемировую значимость.

Новацией этого года стал Международный форум по банкротству — уникальная площадка, объединившая юристов, специалистов банковского сообщества, представителей законодательной и исполнительной власти, представителей международных организаций для обсуждения совершенствования законодательства о несостоятельности и его влиянии на инвестиционный климат государства, правовых путей регулирования финансового кризиса и других актуальных проблем в сфере банкротства.

Наконец, VII Петербургский международный юридический форум стал площадкой для продвижения инновационного просветительского проекта «LF Академия», презентация которого состоялась в прошлом году. Данный проект сочетает широчайшие технологические возможности онлайн-обучения и уникальный контент в формате видеолекций ведущих экспертов мирового юридического сообщества (более 500 часов лекций, более 150 лекторов, более 60 тыс. слушателей, более 500 тыс. просмотров). В период подготовки к VII ПМЮФ под эгидой «LF Академии» было проведено

шесть конференций, темы которых варьировались от международного арбитража до регулирования арт-рынка.

**Вы были спикером в дискуссии «Принцип добросовестности в частном праве». Какие ваши тезисы были поддержаны или не нашли понимания? Почему вы выбрали именно эту тему для выступления?**

— Сессия «Принцип добросовестности в частном праве» была интересна тем, что на ней обсуждались злободневные вопросы, вызванные включением в статью 1 Гражданского кодекса РФ в рамках проводимой реформы гражданское законодательство общего правила об обязанности участника гражданских правоотношений действовать добросовестно при установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей.

Участники сессии обращали внимание на то, что суды, которые после реформы все больше при разрешении споров прибегают к применению нормы о добросовестности, зачастую в своих судебных актах не раскрывают, в чем именно состоит недобросовестность стороны, какому стандарту поведения должна была следовать сторона, чтобы не подвергнуться негативной правовой оценке со стороны суда. Неким лейтмотивом звучало опасение судебного произвола, наделение судов не свойственной им функцией нормотворчества.

Ваш покорный слуга выразил убеждение, что выработкой стандартов объективной добросовестности должны заниматься именно суды, притом что решающая роль в достижении единообразия судебной практики принадлежит Верховному суду РФ и Конституционному суду РФ. Вопрос общего доверия судам остро ставится не в первый раз. Так, несколько лет назад с большой опаской принимались предложения дать судам гораздо больший простор при выборе вида и меры наказания по уголовным делам. Прошло время, и мы видим, что наши суды с этой функци-

ей прекрасно справляются. Надеюсь, что тезис о необходимости доверия судам возобладает и в преломлении к принципу добросовестности в гражданском обороте. Ну а суды, конечно, будут соответствовать уровню этого доверия.

**Какие мероприятия были наиболее интересны вам как министру, как юристу и как спикеру? Были ли выявлены в ходе дискуссий новые правовые проблемы и появились ли пути решения ранее известных проблем? Какие именно, поддерживаете ли вы их?**

— В этом году одной из ключевых тем форума стали проблемы правового регулирования в сфере высоких технологий. Этим вопросам был посвящен целый блок дискуссий в треке «Smart-общество». Технологическая революция позволяет многим экспертам ставить под сомнение в целом состоятельность традиционных механизмов регулирования, будущее правовых институтов и юридической профессии в целом. Поэтому очень важен диалог юристов не только друг с другом, но и с представителями других сфер, оказывающих влияние на развитие общества.

**Премьер Дмитрий Медведев на пленарном заседании заявил о необходимости правового регулирования высоких технологий, в частности блокчейна. Какие законопроекты уже готовит и какие шаги намерен предпринять Минюст в этой сфере?**

— Сначала нужно понять, что регулировать, как регулировать и вообще нужно ли регулировать именно на уровне федерального закона пресловутый блокчейн. Председатель правительства РФ обозначил на форуме данную проблему лишь в качестве ориентира принципиально новой сферы потенциального правового регулирования, чтобы юристы, экономисты, инженеры как следует подумали вместе, обсудили эти вопросы. Форум — отличная площадка для такого обсуждения, для взгляда в юридическое и технологическое будущее.

## Модернизация российской правовой инфраструктуры и развитие «мягкой силы»

— инициативы —

Необходимо быть в курсе мировых тенденций, обмениваться опытом, совместно с другими странами искать решения сложных вопросов, а не бездумно заимствовать шаблонные решения, советует она. «А в таких актуальных вопросах, как распределенные системы (блокчейн) или трансграничное банкротство, которые являются вызовом для юристов всего мира, Россия и вовсе имеет реальные шансы предложить свое уникальное решение, которое повысит конкурентоспособность российских компаний на глобальных рынках и инвестиционную привлекательность нашей страны», — уверена Екатерина Сорокова. Для этого важно устанавливать взаимодействие с иностранными учеными и практиками из тех юрисдикций, опыт которых кажется интересным и полезным, а в перспективе — создавать сеть иностранных экспертов и площадку для взаимодействия с ними.

Анализ международного опыта и экспертная правовая поддержка становятся востребованы и на национальном уровне. О необходимости такой работы и в ходе деятельности наднациональных институтов («мягкого права») говорил на VII Петербургском международном юридическом форуме Дмитрий Медведев: «Успешный пример в этой сфере — деятельность различных структур при Организации Объединенных Наций, в том числе Комиссии ООН по праву международной торговли. Практически полвека (она была основана в 1966 году) она находит решения по самым актуальным правовым вопросам, включая такие, как электронная коммерция, облачные технологии, трансграничное банкротство, то есть все те вопросы, которые сегодня встали в повестку дня... Поскольку у глобальных рынков нет территориальных границ, нет национальной локализации, привязки

к определенному регулированию, многие решения действительно удобнее искать в формате «мягкого права».

Действительно, в современном мире растет как степень влияния актов наднациональных институтов на экономику и внутреннюю политику стран, так и скорость принятия рекомендательных по форме, но зачастую судьбоносных для целых отраслей решений. Российский бизнес все чаще участвует в амбициозных глобальных проектах, заключает международные сделки и становится все более чувствительным к изменениям в правовой среде, влияние на которую оказывает деятельность международных организаций, занимающихся сближением законодательства государств-членов и подготовкой международных нормативно-правовых актов, констатирует Екатерина Сорокова. «В условиях, когда глобальные процессы становятся все интенсивнее, с точки зрения национальных интересов абсолютно необходимо иметь точку входа, пул специалистов, которые понимают принципы работы, знают порядок принятия решений и имеют доступ к основным агентам влияния в этих организациях», — уверена эксперт.

«На сегодняшний день отсутствует четко выстроенный и работающий канал обмена информацией между российским бизнесом, экспертным сообществом и официальными лицами, представляющими Россию в международных организациях, который позволил бы формулировать и отстаивать позицию России с учетом ясно определенных потребностей российских компаний в соответствии с интересами государства», — сетует Екатерина Сорокова. Вместе с тем именно такой подход давно и успешно используется за рубежом и позволяет ведущим странам двигаться в направлении преимущественного использования на международной арене «мягкой силы».

**Юлия Савина**

Review **Петербургский международный юридический форум**

# Перевод закупок в электронный вид откладывается до 2019 года

Глобальная реформа по переводу всех госзакупок в электронный вид откладывается до 2019 года. За это время госкомпаниям и госучреждениям предстоит научиться работать с поставщиками в электронном формате через Единую информационную систему контроля (ЕИС). Переход дается непросто: в начале года из-за сбоя работы ЕИС 40% госзаказчиков не могли провести закупки по новым правилам.

— перспектива —

За последние годы регулирование закупочной деятельности претерпело серьезные изменения. В 2014 году на смену федеральному закону №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» пришел новый закон — «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (44-ФЗ). Этот закон охватывал более широкий спектр вопросов: к контрактам на поставку товаров, выполнение работ и услуг добавились покупка недвижимости, аренда и заключение других договоров, предполагающих оплату из бюджета. Изменились и требования к закупкам, которые должны были повысить прозрачность процедур и обеспечить поддержку малого и среднего бизнеса.

Все эти годы министерства и ведомства предлагали массу поправок в законодательство, которые должны были повысить участие малого и среднего бизнеса в госконтрактах и закупках госкомпаний. Так, например, по 94-ФЗ, заказчики должны были размещать у субъектов малого предпринимательства не менее 10% заказов, но затем эта цифра увеличилась до 15%.

Основной проблемой участников рынка электронных закупок по 223-ФЗ (закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц») и 44-ФЗ является зарегулированность рынка. Крупным компаниям приходится просчитывать экономический эффект от долгосрочных инвестиций, выстраивать схемы сложной кооперации, но при этом раз в квартал предоставлять формальную отчетность, а малым компаниям — закладывать в цену контракта надбавку в 20%, чтобы компенсировать процедурные издержки, поясняет гендиректор электронной торговой площадки Газпромбанка Михаил Константинов. «У малого бизнеса оборачиваемость быстрая, поэтому эффект от законодательной меры трудно оценить раз в квартал, потому что через год и самого этого бизнеса может уже не быть. Для крупно-



Регулирование закупочной деятельности уже претерпело серьезные изменения, однако глобальная реформа по переводу всех госзакупок в электронный вид будет идти до 2019 года

го бизнеса квартал вообще не срок. Эта разница отразилась в жестких ограничениях по срокам оплаты контрактов, введенных в 2017 году. Крупные компании мыслят другими категориями и способны задерживать деньги мелкому подрядчику, для которого сроки критичны», — отмечает он.

Еще одна проблема заключается в том, что мало кто заинтересован в конечном результате. По мнению Михаила Константинова, в нынешней системе закупочная деятельность существует сама по себе, без оценки эффективности производства, она

ничего не дает и не показывает, поэтому невозможно прогнозировать эффект от мер поддержки и принуждения. «Корпорации обязаны выделять 20% своей выручки среди субъектов малого бизнеса, инвестиции ищут, а доля малых и средних предприятий в ВВП страны остается на месте», — указывает гендиректор электронной торговой площадки Газпромбанка.

В январе 2016 года на базе портала zakurki.gov.ru заработала одна из крупнейших государственных IT-систем — Единая информационная система контроля госзакупок. По данным Минэкономки, за 2016 год в ней появилось извещение о закупках на сумму около 6,5 трлн руб., заказчики заключили контрактов на 5,3 трлн руб. Тем не менее не все изменения проходят гладко. Так, в на-

чале 2017 года из-за постоянных правок законодательства о закупках и увеличения нагрузки на систему (в частности, из-за попыток сопряжения ее с электронным бюджетом) ЕИС столкнулась с масштабными сбоями. По данным на начало марта, 40% госзаказчиков не могли провести закупки из-за новых правил.

ЕИС стала первым шагом глобальной реформы по переводу всех закупок в электронную форму, которая должна была завершиться в 2018 году, однако в апреле президент РФ Владимир Путин поручил перенести окончание реформы на год — до 2019-го. Планы правительства затормозила необходимость сначала объединить несколько информационных систем, а затем обучить 900 тыс. человек работе по новым правилам.

Тем не менее перенос сроков полного перехода на электронные закупки не означает отказа от подготовительных мероприятий. Так, правительство РФ должно обеспечить включение данных из единого справочника-классификатора лекарств в специальный каталог товаров, работ и услуг для госнужд (часть ЕИС) до 1 июня. А работу над самим каталогом необходимо закончить до 1 декабря. Тогда же должны появиться предложения о том, как распространить мониторинг сопоставимости цен лекарств на другие группы товаров, работ, услуг (то есть перенести успешный опыт по контролю над ценами на лекарства на все госзакупки). При этом пока разработчики не придумали, как обойти сложности описания и детализации работ и услуг при включении в ката-

лог. В свою очередь, 1 июля 2018 года начнется полугодовой переходный период: заказчики смогут определить поставщиков в электронной форме, а с 1 января 2019 года перевод закупок в электронную форму станет обязательным.

Сейчас в работе четко видны два разнонаправленных тренда, отмечает Михаил Константинов. «Регуляторы любым путем стараются загнать субъектов 223-ФЗ (закон о закупках госкомпаний, компаний с госучастием, ФГУПов и МУПов) на одну монопольную площадку, торговать по правилам 44-ФЗ. А производители, в свою очередь, стараются перейти в форму акционерного общества или выйти из-под действия 44-ФЗ другим способом, демонстрируя несостоятельность управления производством по этому закону», — указывает Михаил Константинов, предупреждая, что перевод предприятия из-под действия 223-ФЗ под действие 44-ФЗ способен на какое-то время вообще блокировать его закупочную деятельность, потому что она должна будет строиться по другим моделям.

Тем не менее на рынке электронных торговых площадок начинают происходить сдвиги в сторону сервисной модели работы, что помогает заказчикам более осмысленно и эффективно выстраивать закупочные процессы, инвестировать в инновационные производства, отмечает господин Константинов. Сейчас российские заказчики практически не пользуются услугами зарубежных поставщиков из-за санкционной политики, которая сильно сузила возможности таких закупок. С 1 января 2017 года при закупках по 223-ФЗ необходимо отдавать предпочтение товарам российского происхождения, ограничения не применяются к закупкам у единственного поставщика. Участники закупки должны декларировать в своих заявках страну происхождения товаров. Спрос на иностранную продукцию определен технологической зависимостью от ранее поставленных узлов и агрегатов, но сейчас агрегатная база заменяется высокотехнологичными отечественными аналогами, отмечает Михаил Константинов.

Юлия Бельх

## Тенденции на российском рынке M&A

— событие —

**Тенденции на рынке M&A для горно-металлургических и нефтегазовых компаний, особенности ведения переговоров с китайскими и индийскими партнерами, а также опыт использования российского права для структурирования M&A-сделок участники форума обсудили на сессии «M&A сделки: тенденции и вызовы для российского бизнеса».**

Модератором сессии выступил советник адвокатского бюро «Иванян и партнеры» Максим Распутин. Участие в панели приняли: партнер Linklaters СНГ Григорий Гаджиев, вице-президент по правовым вопросам компании «Евраз» Антон Егоров, партнер «ФБК Право» Александр Ермоленко, вице-президент правового департамента РФПИ Юлия Лазарева, начальник отдела юридического сопровождения сделок слияния и поглощения Газпромбанка Екатерина Новикова, партнер Cleary Gottlieb Steen & Hamilton Скотт Сенекал, начальник управления правового сопровождения корпоративных и международных проектов «Газпром нефти» Данил Смирнягин и руководитель юридического направления «Открытие Холдинга» Александр Тарабрин.

**Рынок M&A для горно-металлургических и нефтегазовых компаний**

Антон Егоров рассказал об особенностях управления неприбыльными активами в горно-металлургической отрасли, отметив что по причине циклического спада на этом рынке многие крупные игроки сейчас встают перед дилеммой, продавать или продолжать нести издержки на содержание активов, которые на фоне роста предложения и падения спроса перестают приносить существенную прибыль. Господин Егоров рассказал об особенностях структурирования сделок с так называемыми новыми металлами — новыми для рынка игро-



Участники Петербургского международного юридического форума на сессии «M&A сделки: тенденции и вызовы для российского бизнеса»

ками, которые используют снижение доходности некоторых активов для их приобретения и входа в горно-металлургическую отрасль. Нередко такие инвесторы договариваются о сохранении менеджмента предыдущего собственника на переходный период в несколько лет, что позволяет новым собственникам интегрироваться в новый для них рынок.

Продолжая отраслевую дискуссию, Данил Смирнягин обратил внимание на первые признаки восстановления российского M&A-рынка в нефтегазовой отрасли в 2016 и

2017 годах: рост числа сделок и их общего объема, развитие отношений российского бизнеса с инвесторами из арабских стран, Китая и Индии, а также реализацию импортозамещающих венчурных проектов в области нефтесервиса и производства сложного технологического оборудования. При этом господин Смирнягин отметил, что санкционные ограничения и сложность в привлечении российским бизнесом финансирования продолжают ограничивать экспансию российского бизнеса как внутри страны, так и за рубежом.

**M&A-сделки с китайским и индийским бизнесом**

Григорий Гаджиев и Скотт Сенекал дали несколько полезных советов

по ведению переговоров с индийскими и китайскими предпринимателями. Господин Гаджиев обратил внимание на то, что во многих случаях на практике ключевые решения в индийских компаниях принимают не крупнейшие акционеры или топ-менеджмент, а главы семейств, под контролем которых эти компании находятся. Очень важно в начале переговоров определить таких лиц. Он также посоветовал при проведении юридической проверки индийских компаний особое внимание обращать на сделки с заинтересованностью. Господин Сенекал, в свою очередь, заметил, что китайским инвесторам свойственна традиция консервативного ведения переговоров. Для переговорщиков очень важно не потерять лицо и

не нарушить субординацию. Эти факторы могут быть приоритетными для ведения переговоров.

**Российское право — новый стандарт для M&A российских сделок?**

Позитивные для российских юристов данные привела Юлия Лазарева: из более чем 30 сделок, заключенных РФПИ с иностранными партнерами, более 60% подчинены российскому праву полностью или в части. При этом число M&A-сделок по российскому праву резко увеличилось в последние годы благодаря реформе Гражданского кодекса. Юлия также затронула вопрос, распространяется ли режим регулирования производных финансовых инструментов, в частности порядок раскрытия ин-

формации о них, на опционы на акции российских непубличных компаний, заключаемые в соответствии с новым Гражданским кодексом без целей хеджирования рисков или биржевой игры. Участники дискуссии согласились с тем, что эта проблема актуальна и требует решения.

Поддержала тезис о широком использовании российского права для структурирования M&A-сделок в последние годы и позитивном влиянии на практику поправок в Гражданский кодекс и Екатерина Новикова. Екатерина позитивно оценила новеллы о заверениях об обстоятельствах и высказала ряд критических замечаний в отношении регулирования обязательств по возмещению потерь. Модератор сессии Максим Распутин, принимавший участие в работе над соответствующими поправками в Гражданский кодекс, согласился с тем, что нормы об обязательствах по возмещению потерь довольно противоречивы и не позволяют, например, предоставлять защиту третьим лицам, хотя это типично для международных сделок.

Александр Тарабрин обратил внимание на сложность реализации по российскому праву процедуры переноса долга покупателя на компанию-цель (debt-push-down) в сделках M&A, совершаемых на заемные средства (leveraged buy-out). Он отметил, что на практике этот вопрос решается либо путем рефинансирования на уровне приобретенного актива, либо путем присоединения компании-покупателя к компании-цели, но ни один из этих сценариев не исключает полностью риски для финансирующего банка или должника.

Подвел итог дискуссии Александр Ермоленко: несмотря на противоречивость некоторых новелл Гражданского кодекса и отсутствие по ним судебной практики, малый и средний бизнес быстро воспринял новеллы Гражданского кодекса, а использование российского права в M&A-сделках уже стало стандартом.

Надежда Корнева

# Review **Петербургский международный юридический форум**

## «Для меня форум — это площадка, где можно обновить свой профессиональный кругозор»

— экспертное мнение —

**С13** — Какие юридические сообщения доминировали на форуме? — 30% — адвокаты и юридические консультанты, 28% — руководители юридических служб крупнейших компаний, 15% — представители органов государственной власти, 8% — судьи, 6% — представители международных организаций и ассоциаций, 11% — представители юридических школ, 2% — нотариат. С каждым годом растет представительство Верховного суда: в этом году Верховный суд вновь организовал на форуме авторскую сессию, посвященную судебной практике по обязательственным спорам. Эффективной оказалась и попытка развить юристов в составе участников дискуссии представителями других профессий. Мне как юристу было очень интересно участвовать в дискуссиях, и как одному из организаторов мне кажется очень важным, что наш форум никогда не был паркетным мероприятием, но при этом не останавливается и продолжает повышать уровень профессиональной дискуссии.

### «Мы опоздали с изменением регулирования финансовых сделок»

— О каких проблемах говорили на форуме?

— Деловая программа форума традиционно создается на основе предложений его участников. Программный комитет старается выбрать самые актуальные темы, которые наиболее дискуссионны в данный момент или немного опережают время. При этом есть задача охватить весь контекст актуального в юридическом году. Для меня форум — это площадка, где можно за три-четыре дня обновить свой профессиональный кругозор. Я думаю, не должно быть иллюзий, что за полчаса дискуссии можно глубоко познать тот или иной предмет, но понять, что волнует юристов, международных юристов, специалистов в интеллектуальной собственности, наследственном праве, вполне возможно на форуме. Для меня важной стала сессия «Регулирование финансовых сделок в Гражданском кодексе (ГК РФ): совершенствование или правовая неопределенность». Газпромбанк выступил организатором этой сессии, и мне как модератору было интересно, насколько взгляд нашей банковской юридической команды отличается от мнения коллег. Я много раз слышала, что есть критики законопроекта, но ни разу не слышала концептуальных возражений. На сессии присутствовали представители многих уважаемых юридических школ, разных банков, юристы крупных компаний, представители ассоциаций среднего бизнеса — я ожидала жесткой полемики. Но сессия стала неким многоголосием в защиту проекта, его важности и необходимости для развития не только российского права, но и экономики в целом. Все единодушно признали необходимость скорейшего принятия изменений ГК РФ в части регулирования финансовых сделок.

— Чем это обусловлено?

— Необходимость таких изменений в первую очередь вызвана тем, что с момента принятия в 1996 году второй части ГК РФ большинство положений, регулирующих финансовые сделки, не изменялось. За 21 год произошли глобальные изменения в экономических отношениях, в деловом обороте, в практику совершения финансовых сделок вошли инструменты, широко используемые в международном опыте, приняты и вступили в силу восемь из десяти крупных блоков изменений в ГК РФ, а мы и сегодня часто вынуждены уходить в иностранное право при совершении финансовых сделок, так как разработанный еще в 2012 году законопроект изменений ГК РФ по финансовым сделкам так и не принят. На круглом столе был приведен яркий пример — это регулирование аккредитивов. Сегодня действуют положения ГК РФ по аккредитивам, в основу ко-



С. И. МАЛЬШЕВА

торых положены Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов UCP500 в редакции 1993 года, которые вот уже десять лет не действуют, так как с 2007 года применяется редакция UCP600. В результате нет такого инструмента в ГК РФ, как трансферабельный аккредитив, не определен статус безотзывности аккредитива и многое другое. При этом юристы задыхаются и вынуждены приспосабливаться под существующий ГК, выводя часть правоотношений по финансовым сделкам в иностранное право. Хотя от регулирования финансовых сделок зависит развитие экономики России и привлечение инвестиций. Значение норм ГК о финансовых сделках крайне важно и для того, чтобы российское право было все чаще применимо для иностранных компаний.

— Ранее говорились, что предлагаемые изменения могут нарушить права и интересы граждан.

— Я думаю, это часть неоправданного популизма. Все приводимые аргументы адресованы непрофессиональной аудитории, которая не обязана помнить, что отношения в гражданскими по поводу кредитования в большей части урегулированы законом о потребительском кредитовании, установившим жесткие требования к банкам при работе с гражданами. Большинство изменений законопроекта направлены на регулирование отношений в сфере предпринимательской деятельности, в которой сегодня от бедности правового инструментария страдают в первую очередь юридические лица — клиенты банков, которые лишены помощи со стороны финансовых институтов. Отсутствие удобной правовой инструментальной для сопровождения финансовых сделок и расчетов. Мы отстали и опоздали давно с этими изменениями. Например, нужно довести до качественного регулирования институт условного депонирования (эскроу). Ведь, несмотря на его очевидные преимущества, он не работает из-за отсутствия в ГК такого вида договора, как договор эскроу и иммунитета объектов, переданных в эскроу. Законопроект требует и доработки в части определения порядка депонирования бездокументарных ценных бумаг у эскроу-агента, а также предоставления иммунитета безналичным денежным средствам, переданным эскроу-агенту, если эскроу-агент не банк. Регулирование эскроу позволит значительно сократить сроки проведения расчетов по сделкам, повысить их безопасность и прозрачность.

### «Государству и бизнесу необходимо сделать шаг навстречу друг другу»

— Почему вы как топ-менеджер банка выбрали темой своего доклада на форуме не проблемы финансового законода-

тельства, а особенности управления АО с участием государства?

— В первом случае мне важнее было послушать коллег, кроме того, позиция банка была представлена моей коллегой вице-президентом банка Татьяной Кузьминой. Во второй теме у нас накопилось много идей по результатам работы с нашими клиентами. Газпромбанк часто является не только финансирующим банком, но и банком — консультантом наших клиентов в крупных проектах, иногда с участием государства или государственных компаний. Я попыталась развить страсти относительно институтов опционов и акционерных соглашений с участием государства. Специальное право («золотая акция») в некоторых случаях внятно и хорошо работает, но ее применение ограничено по кругу вопросов и кругу акционерных обществ. К тому же эта бюрократически ясная для российского бизнеса процедура сложна для иностранцев. А в акционерных соглашениях, которые перешли к нам из иностранной практики, можно решить вопросы с одной акцией. Такой современный, гибкий и диспозитивный инструмент позволяет существенно повысить уровень регулирования корпоративных отношений с участием государства. Это именно тот случай, когда государству и бизнесу необходимо сделать шаг навстречу друг другу для реализации комплексных проектов в совместных интересах. Уже имеется практика заключения таких соглашений с государством как на уровне РФ, так и на уровне субъектов РФ. Их условия положительно воспринимаются судами на всех уровнях. Минус лишь в том, что принятие решений государством в такой форме не может быть оперативным: во многих случаях необходимо утверждение президентом, правительством или органом власти субъекта РФ. Есть и ряд ограничений на условия акционерного соглашения, но они преимущественно не затрагивают возможности их использования для контроля государством АО.

— Какой механизм вы считаете более эффективным?

— С одной стороны, нужно совершенствовать механизм делегирования и упрощения процедур согласования, прохождения и реального использования прав, которые в сложных переговорах и сложных сделках достигает и получает государство через соглашения. С другой стороны, в тех компаниях, где понятно, что эти права будут избыточны, не нужно за них всегда биться. Может быть, имеет смысл ограничить пакет самых существенными вопросами, а в некоторых случаях не идти на соглашение, поскольку оно может быть во вред. Кстати, на том же круглом столе развернулась острая

дискуссия по поводу методики управления непрофильными активами. В результате все участники договорились согласовать предложения по ее изменению, а выступавший модератором глава Росимущества Дмитрий Пристанков обещал рассмотреть и по возможности учесть эти предложения.

— На круглом столе о правовых аспектах управления госактивами возникла острая дискуссия о «зарегулированности» этой сферы. Что, на ваш взгляд, более эффективно — установить ответственность топ-менеджера или чиновника за принятие решений или жестко их регламентировать?

— Здесь очень важен баланс. Я считаю, что тотальное недоверие к любому праву на дискредитирует и субъективное усмотрение очень вредно — это лишает возможности принимать эффективные управленческие решения во всех сферах. Когда каждый шаг должностного лица регламентируется и, следовательно, проверяется, это полностью убивает инициативу. Люди должны иметь возможность принимать решения и нести за них ответственность, а оценивать нужно результат.

— Какие проблемы вы видите в законодательном регулировании сферы корпоративного права?

— Явно недоработано новое регулирование сделок с заинтересованностью. Изменения были приняты поспешно в целях упрощения процедур, исключения для ряда сделок требования их одобрения советами директоров сторон. Но из-за неверного способа решения задачи правовая неопределенность только усилилась. Например, кредитные отношения исключаются из числа сделок, подлежащих одобрению, но из-за дефектов дефиниций, которые там использованы, банки, в том числе мы, вынуждены во избежание правовых рисков требовать при рассмотрении кредитных заявок корпоративного одобрения сделок. Это усиливает нагрузку на бизнес, затягивает сроки получения денег.

— Что, с вашей точки зрения, необходимо изменить в законодательном процессе?

— Его нужно серьезно замедлить и прекратить менять законы под синопичные цели. При этом недопустимо бесконечное обсуждение очевидных и давно назревших изменений, а также задержка в принятии очевидных консенсусных изменений. Как и во всем, нужен разумный баланс. Необходимо удлинить сроки принятия законов и проводить качественную экспертизу всех законопроектов именно на площадке парламента, где должны быть созданы профессиональный аппарат и научные экспертные центры, которые работали бы не столько на критику, сколько на созидание. При этом, если процесс прохождения проекта будет долгим и прозрачным, это позволит обсудить все детали с профессиональным сообществом: все заинтересованные лица и профильные специалисты об этом узнают и в него включатся. Окончательный вариант проекта должен быть согласован всеми участниками обсуждения (министерствами, компаниями, общественными ассоциациями и т. д.) ко второму чтению, чтобы в его рамках еще раз проверить соответствие всех нюансов проекта целям, которые он должен решать. Из-за отсутствия такого подхода зачастую принимается закон, который не только не достигает цели, но и разрушает те, что были достигнуты в предыдущей редакции. В то же время разработка правительственных законопроектов из-за многочисленных общественных обсуждений зачастую так затягивается, что соответствующие инициативы правительства теряют свою актуальность.

— Вы перешли в Газпромбанк с поста заместителя главы Минюста, который является активным участником законодательного процесса. С учетом практического опыта во власти и бизнесе какой срок принятия законопроекта вы считаете оптимальным?

— В целом идеальное решение сложно найти. Я не верю в эффективность процесса в отрыве от людей. Мне кажется, в такой сложной задаче поиска согласованного решения и требования по своевременности изменений определяющим являются профессионализм тех, кто работает над проектом, а также горизонт, который авторы текста и его изменений держат в голове. Нельзя принимать закон с горизонтом один-два года: он должен регулировать отношения на долгий срок, не менее десяти лет, так как нет опаснее для бизнеса постоянных изменений правил регулирования. Необходим взвешенный подход, предусматривающий строгую процедуру ускорения законодательных процедур в исключительных случаях. Конечно, мы живем в глобальном меняющемся мире. Но, например, в Германии ни один законопроект не может быть принят без обсуждения в течение определенное длительного срока. В Америке ускоренная процедура предусмотрена, но не требует практически единогласных согласований такого ускорения. Организация процесса — это вопрос культуры законодателя: они должны понимать риски, связанные с их репутацией и ответственностью перед страной и бизнесом, от которого зависит развитие экономики. Ведь успешность и безответственность законодателя могут привести к убыткам многих, иногда и тех, чьи интересы подлежали законодательной защите.

### Механизмы «мягкой силы»

— Каковы итоги проведенных вами «прогнозных» сессий — о перспективах развития рынка юридических услуг и роли верховенства права для благоприятной деловой жизни?

— Представители крупных западных компаний говорили об изменении своих стратегий в связи с общей тенденцией перехода сделок их клиентов в российское право благодаря изменениям ГК РФ и появлению правового инструментария, который реально работает. Это фурур! Очевидно, что настало время возможности для развития российских юристов, российских юридических фирм. Есть надежда, что развитие российского арбитража только усилит эту тенденцию. А негативная тенденция связана с утратой права своей основополагающей функции регулирования общественных отношений. Базовый принцип верховенства права — rule of law — все чаще становится лозунгом без содержания. Обсудить эту тему предложил министр юстиции Австрии Вольфганг Брандштеттер, который выступил с видеобращением, так как не смог приехать на форум, поскольку в эти дни был назначен вице-премьером. На этой сессии много обсуждалась важность правовых механизмов организации и ведения бизнеса, урегулирования конфликтов, как частных, так и публичных, была затронута тема санкций. Природа санкций, их порядок введения, безусловно, не являются правовыми, противоречат концепции rule of law, влекут существенные потери для всех. Тенденция такова, что все чаще применяются особые механизмы «мягкой силы» и международные форматы, фактически диктующие выходы за пределы национальной юрисдикции. При этом чаще всего решаются тактические политические задачи, но никто не думает о длинном горизонте, к каким последствиям ведет потеря баланса: системы сдержек и противовесов, процедур принятия справедливых решений, основанных на позициях разных сторон. Во многом в этом виноваты мы, юристы, наш правовой нигилизм и неадекватность. К счастью, об этой проблеме активно говорят коллеги-юристы большинства стран, что дает надежду на то, что скоро найдется правовое и сбалансированное решение. Ведь в любой сфере самое сложное — это признать, что проблема существует.

## Адвокаты спешат на квалифицированную юридическую помощь

— проект —

**Введение адвокатской монополии на судебное делопроизводство, которое обсуждается уже несколько лет, вновь откладывается. Министерство юстиции пока не готово представить концепцию регулирования отрасли профессиональной юридической помощи. Несмотря на то что Федеральная палата адвокатов настаивает на скорейшем утверждении проекта, по словам главы Минюста Александра Конова, документ сырой и требует тщательной доработки.**

С точки зрения адвокатского сообщества препятствий для завершения работы над концепцией, кроме публикации проекта для обсуждения, нет — надеемся, что в ближайшее время Минюст это сделает, заявил Review президент Федеральной палаты адвокатов Юрий Пилипенко.

Минюст торопиться не намерен. Концепция проекта сырая и требует доработки, сообщили журналистам глава министерства Александр Ко-

новалов на Международном юридическом форуме в Санкт-Петербурге. Его заместитель Юрий Любимов поясняет, что Минюст хочет дополнительно обсудить те части концепции, которые вызвали непонимание и несогласие в профессиональном сообществе. Мнения на этот счет самые разные — министерство готово и дальше обсуждать концепцию до единства взглядов, заявил он, выступая на форуме. По словам госпожи Любимова, планируется постепенное объединение профессионального сообщества на базе единой адвокатуры, однако вопрос, как будет организован доступ для тех, кто еще не включен в адвокатуру, пока остается открытым. «Не скрою, что моя персональная позиция весьма оригинальна: в качестве основы взять общий профессиональный экзамен. Но предусмотреть исключения для большой категории людей, которых не стоит заставлять сдавать экзамен», — отмечает Юрий Любимов.

В конце 2015 года Минюст уже вносил в правительство РФ концепцию регулирования рынка профес-

сиональной юридической помощи, предполагавшую объединение юристов на базе адвокатуры. Это означало, что в большинстве случаев только адвокаты смогут оказывать юридические услуги, исключение было сделано для сотрудников государственных юридических бюро и штатных юристконсультантов компаний, работающих по трудовому договору. Сейчас защищать подсудимого в суде могут только юристы, получившие статус адвоката, после принятия документа это правило распространится бы и на административные и гражданские дела. Однако концепция вызвала возражения в юридическом сообществе и принята не была. Проблема в том, что сейчас юридическое сообщество разделено на две группы: те, у кого есть адвокатский статус, и те, у кого его нет. Первые подчиняются строгим этическим правилам, постоянно повышают свою квалификацию и несут дисциплинарную ответственность, в то время как представители второй группы иногда даже не имеют юридического образования и не

выполняют тех строгих правил, которые выполняют адвокаты, поясняет Юрий Пилипенко.

Еще один фактор, препятствующий переходу к адвокатской монополии, заключается в том, что, в отличие от коммерческих организаций, адвокаты не могут использовать упрощенную систему налогообложения (то есть платить 6% вместо 20% налога на прибыль организаций). Кроме того, сейчас законодательство запрещает клиентам заключать договоры напрямую с адвокатским образованием: такой договор можно оформить только с адвокатом. В итоге крупным компаниям, нуждающимся в юридическом сопровождении бизнеса, выгоднее обращаться к юридическим фирмам (а не адвокатам) или держать в штате юристов. Впрочем, помимо этих обязанностей и ограничений у адвоката есть одно существенное преимущество — это адвокатская тайна, которая защищает его от изъятия документов правоохранителями и позволяет не разглашать материалы дела при вызове на допрос.

Объединение на базе адвокатуры позволит создать единые правила для всего юридического сообщества, что, безусловно, пойдет на пользу профессии и обществу, адвокатская монополия необходима, уверен Юрий Пилипенко. «Более конкурентной профессии, чем адвокат, не существует — внутри адвокатского корпуса очень развита профессиональная конкуренция, в том числе по вопросу оплаты услуг», — отмечает он.

Противники введения адвокатской монополии указывают на неизбежный рост цен на юридические услуги. «Нет никаких оснований для повышения стоимости юридических услуг: число субъектов, оказывающих юридическую помощь, сильно не изменится, максимум на 5–7%», — возражает господин Пилипенко.

Реформа юридической профессии и будущее адвокатуры стали одной из ключевых тем обсуждения на Международном юридическом форуме в Санкт-Петербурге. Так, вице-президент Общества солиситоров Англии и Уэльса Джо Эган предста-

вил результаты исследования 2016 года о будущем профессии. «Изменения динамичные, они будут происходить в беспрецедентном масштабе и с беспрецедентной скоростью. Некоторые факторы этих изменений таковы: глобализация, конкуренция и покупательское поведение, а также технические инновации», — поясняет господин Эган.

Вице-президент Швейцарской ассоциации адвокатов Урс Хэги уверен, что профессия должна развиваться, однако специалистам не должны следовать любым модным тенденциям. Адвокатам стоит придерживаться стабильности в своих решениях, уверен он. По его словам, позиционирование судебной власти как государственной, растущая дигитализация и этические вопросы — вот основные вызовы, с которыми сталкивается Швейцарская ассоциация адвокатов. «Вопросы этики — это то, что позволено адвокату. Они зависят во многом от исторического наследия как общества, так и самой страны», — говорит господин Хэги.

**Наталья Мальшева**

# Review **Петербургский международный юридический форум**

## Согласны на полигамию

В рамках VII Петербургского международного юридического форума на круглом столе «Больше — значит лучше? Перспективы роста юридических фирм в СНГ и за рубежом», проходившем под председательством члена правления, первого вице-президента Газпромбанка Елены Борисенко, эксперты обсудили вопросы развития рынка профессиональной юридической помощи в России и странах ближнего зарубежья.

— событие —

Вместе с Еленой Борисенко дискусию модерировал партнер Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Герман Нотт. Также в обсуждении приняли участие: партнер Reed Smith LLP Андрей Баев, старший советник практики государственной политики и регулирования Dentons, президент и декан Бруклинской школы права Николас Аллард, партнер Withersworldwide Татьяна Меншенина, президент Федеральной палаты адвокатов РФ Юрий Пилипенко и старший партнер Allen & Overy Дэвид Слэйд.

Юридические компании, которые принимают решение прийти на российский рынок, сталкиваются с нелегким выбором — либо остановиться на одном стратегическом партнере, либо работать одновременно с целым пулом консультантов из России. Участники сессии пришли к выводу, что в этом вопросе выгоднее придерживаться «полигамной» стратегии. По мнению господина Алларда, при сохранении «моногамности» в юридических отношениях происходит две малопривлекательные вещи: во-первых, другие консультанты перестают рекомендовать фирму, что влечет за собой снижение доходов. А во-вторых, клиенту из любой области всегда нужны первоклассные юристы, но при эксклюзивных отношениях с компанией-партнером ему приходится довольствоваться тем, что предложено. «Мы существуем в эпоху, когда именно клиенты сидят в кресле водителя», — приводит сравнение господин Аллард. Дэвид Слэйд был более осторожен в оценках: по его словам, международный юридический рынок пока не выработал по данному вопросу единой стратегии, которая подходила бы всем.

### Как клиенты выбирают консультантов

Елена Борисенко рассказала о том, как выбирают консультантов российский бизнес, на примере своего опыта работы в юридическом отделе Газпромбанка. «Мы привлекаем сторонних консультантов в случаях, когда не хватает собственного ресурса, нет компетенции или нужны бренд и имя, чтобы хеджировать внутренний риск», — поделилась она. Особое внимание, по словам спикера, компания обращает на этическую репутацию партнера и конфиденциальность: вопрос доверия является одним из главных, и в зависимости от поставленной задачи Газпромбанк выбирает наиболее авторитетную компанию. Если же потребности использовать компанию с громким именем нет, предпочтение отдается тем, кто «готов делать чуть больше,



Во время дискуссии секции «Больше — значит лучше? Перспективы роста юридических фирм в СНГ и за рубежом» эксперты обсудили юридический бизнес в России и странах ближнего зарубежья

чем просят», и сильнее других ориентирован на результат. «Также мы смотрим, насколько команды, которые идут в проект, готовы нестандартно мыслить. Этот принцип очень важен», — считает Елена Борисенко.

Кроме того, спикер назвала российский юридический рынок «самым либеральным в мире», подчеркнув сильную роль внутренних корпоративных юристов. Если в мире, по ее словам, от инхаусов «не ждут прорывов» и для сложных проектов бизнес привлекает внешних консультантов, то в России иная ситуация: зарубежным юрфирмам при работе в России нужно учитывать, что крупные российские компании зачастую имеют внутри себя большие юридические департаменты.

Не обошла Елена Борисенко внимание и отсутствие адвокатского статуса у международных юридических фирм, которое способно стать

для зарубежного юриста барьером при поиске работы в России. «Работа с российским бюро, мы понимаем, что адвокат не может быть допущен по делам клиента: информация защищена конфиденциальностью адвокатского статуса», — сказала модератор, посоветовав иностранным коллегам обращать больше внимания на российские дискуссии о регулировании юридической профессии.

### Революционный крой

Партнер Reed Smith LLP Андрей Баев высказал мнение, что сейчас в России происходит перекармливание юридического рынка, которое сопровождается увеличением объема сделок, проводимых по нормам российского, а не английского права.

В том, что российское право развивается стремительными темпами, с господином Баевым согласился студент училища на юридические факультетах, а первые юридические знания закладывались еще в гимназиях.

В советский период профессия юриста также оставалась одной из самых престижных. После Второй мировой войны юридические факультеты были практически во всех

университетах СССР, вырос уровень подготовки и научно-исследовательских работ. Новый пик популярности профессии юриста пришелся на 1990-е годы и с тех пор уже не ослабевал. Рост интереса к юриспруденции породил ажиотажный спрос на юридическое образование, и не всегда в угоду его качеству. Так, сильно выросло число частных вузов, не обеспечивавших достаточный уровень подготовки специалистов, что привело

### Вместе или врозь?

Многие эксперты отметили, что выбор между открытием собственного представительства или слиянием с российскими фирмами индивидуален в каждом конкретном случае. Юрий Пилипенко считает, что российские и зарубежные фирмы равны по качеству услуг и эффективности, однако полное слияние между ними невозможно. «На моей памяти нет такого случая... Разные культурные традиции, разный опыт. Взаимодействие успешно в том случае, когда оно разнообразно», — прокомментировал он.

Николас Аллард рассказал, что четверть века назад зарубежные фирмы чаще открывали собственные офисы в российских городах.

«Была масса причин: в американских фирмах говорили, что хотят поддерживать свой уровень качества. Многие компании из Америки направляли так называемого колониального губернатора и думали, что добьются успеха. Сейчас ситуация изменилась и работает другая модель: приходится полагаться на юристов, которые находятся на месте и работают с местным правом», — говорит господин Аллард.

Андрей Баев в ответ на вопрос, почему его компания взаимодействует с Россией из Лондона и не спешит открывать собственный офис в Москве, объяснил, что сейчас не лучший период для подобного решения. «Часть клиентов находится под санкциями, рубль нестабилен, инвестиции на низком уровне и плохое publicis в прессе», — перечислил он причины удаленной работы с Россией. Но самой главной проблемой господин Баев считает низкую прибыльность российского бизнеса. Меньше глобальные сложности, из-за которых в России с 2012 года не приехали иностранные юрфирмы, — нестабильность и малый размер российского юридического рынка.

Татьяна Меншенина добавила, что маленьким фирмам проще открыть офис в других юрисдикциях, в то время как для крупных компаний это «большая дилемма». Крупные фирмы опираются на якорных клиентов, а те, если в юрисдикции начинается кризис, склонны покидать сложный регион, что для юрфирмы чревато закрытием офиса, пояснила спикер.

Дэвид Слэйд перечислил вопросы, для решения которых его фирме с представительством в Москве требуется помощь российских коллег, в их числе: получение лицензий, работа с антимонопольным законодательством, различного рода экспертизы и взаимодействие в рамках российского трудового кодекса и уголовного права.

Подводя итоги дискуссии, участники сошлись во мнении о высоком потенциале развития российского права. В отношении юрбизнеса общее мнение выразила Елена Борисенко, сказав, что чем выше доверие и компетенция, тем большую пользу это принесет компании независимо от ее размера.

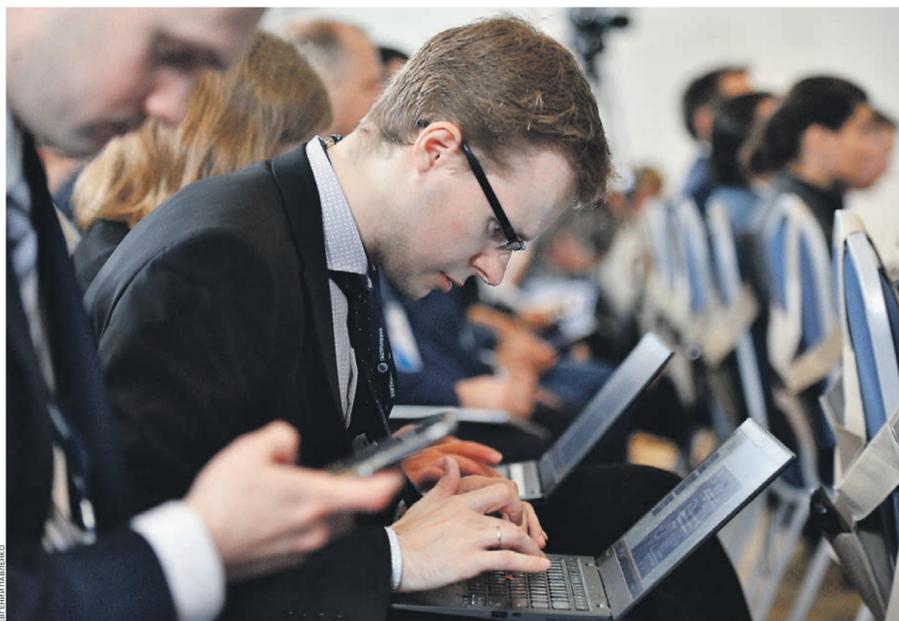
Юлия Карпетян

## Как рынок онлайн-платформ может заполнить пробелы в юридическом образовании

— инновации —

Несмотря на то что в последние десятилетия юридическая профессия переживает бум интереса со стороны абитуриентов, далеко не все из массово открывавшихся частных вузов оказались в состоянии обеспечить качественное образование. Отрасль столкнулась с дефицитом квалифицированных кадров как среди преподавателей, так и выпускников, серьезной проблемой стала оторванность обучения от практики. Помочь должно появление новых образовательных онлайн-платформ, таких как «LF Академия», заработавшая на базе Международного юридического форума в Санкт-Петербурге.

Возникновение Древнерусского государства сопровождалось формированием права, первыми письменными источниками которого стали договоры Руси с Византией в X веке и сборник законов Древней Руси «Русская Правда» 1016 года. Тем не менее профессиональное юридическое образование для государственной службы в России зародилось намного позже — только в XVII веке при центральных и местных учреждениях власти (приказах и приказах избя). Это понадобилось для подготовки грамотных и специально обученных дьячих для нужд государственного аппарата. В 1689 году специальным приговором боярской думы была узаконена школа «для ученья и признания дел» при Посольском приказе.



Юридическое образование столкнулось сегодня с дефицитом квалифицированных кадров и оторванностью обучения от практики. Помочь должно появление новых образовательных онлайн-платформ

В период петровских реформ громоздкая система законов требовала срочного упорядочивания — так появились профессиональное юридическое образование. Постепенно развиваясь, престиж юридической

профессии в России достиг пика в XIX веке, что во многом было связано с открытием новых университетов. К 1869 году больше половины студентов учились на юридических факультетах, а первые юридические знания закладывались еще в гимназиях.

В советский период профессия юриста также оставалась одной из самых престижных. После Второй мировой войны юридические факультеты были практически во всех

университетах СССР, вырос уровень подготовки и научно-исследовательских работ.

Новый пик популярности профессии юриста пришелся на 1990-е годы и с тех пор уже не ослабевал. Рост интереса к юриспруденции породил ажиотажный спрос на юридическое образование, и не всегда в угоду его качеству. Так, сильно выросло число частных вузов, не обеспечивавших достаточный уровень подготовки специалистов, что привело

к их переизбытку на рынке труда. Государственные непрофильные вузы создавали собственные факультеты права, которые также зачастую не могли похвастаться высоким уровнем подготовки кадров.

Взрывной рост числа вузов потребовал соответствующего кадрового обеспечения, к которому система специализированных диссертационных советов оказалась не готова. В итоге эти учебные заведения привлекали в качестве преподавателей своих же собственных выпускников, специалистов из других областей с ученой степенью и приглашенных лекторов. Дефицит квалифицированных преподавателей привел к значительному снижению уровня образования. Одним из следствий этой тенденции стало резкое снижение фундаментальных научных исследований, методической и методологической работы в юридических вузах.

Если же говорить о практической области, то здесь основной проблемой юридического образования в России стала его оторванность от практики. Студенты и выпускники вузов приходят на первую работу с багажом академических знаний, которые, как правило, не могут применить на практике: не хватает унификации требований преподавателей и будущих работодателей к студентам.

Частично эту проблему может решить доступ к качественным образовательным онлайн-ресурсам, с помощью которых можно послушать именитых теоретиков и практикующих юристов и узнать последние тенденции изменения законодательства.

Одним из первых такой проект заработал на базе Петербургского международного юридического форума, на площадке которого ежегодно встречаются и делятся своими знаниями и опытом юристы из более чем 80 стран.

«LF Академия» — это инновационный просветительский проект, сочетающий технологические возможности онлайн-обучения и контент в формате лекций и мастер-классов ведущих экспертов мирового юридического сообщества. «LF Академия» объединяет специалистов из России, Великобритании, Франции, Германии, Нидерландов, США, Израиля, Китая, Индии и других стран. В базе «LF Академии» сейчас находится более 500 часов видеолекций и мастер-классов по всем основным отраслям права, которые будут полезны как начинающим юристам, так и профессионалам, желающим повысить свою квалификацию.

При этом база лекций и семинаров проекта постоянно обновляется: в ней можно найти как лекции, посвященные исторической ретроспективе, так и разбор актуальных изменений законодательства, обновление судебной практики или, к примеру, реплику о значении «Брексита» для мирового юридического сообщества. Поиск в каталоге работает по нескольким направлениям: последние обновления, области знаний (отрасли права), список лекторов, формат материала (лекция, дискуссионная сессия, презентация, кейс, мастер-класс, открытый диалог, мнение эксперта и программа обучения).

Юлия Савина

# Review **Петербургский международный юридический форум**

## Что ждет Private banking в России

Сфера услуг Private banking в России охватывает меньше половины потенциальных клиентов. С одной стороны, состоятельные россияне предпочитают хранить деньги за границей, опасаясь, например, давления со стороны государства, однако зачастую и сами банки не готовы оказывать клиентам весь спектр услуг, предоставляя под видом Private banking стандартное обслуживание, но на более высоком уровне. Выходом из ситуации может стать изменение подхода банков и улучшение дистанционного обслуживания, помочь может и политика государства по возвращению капитала в Россию.

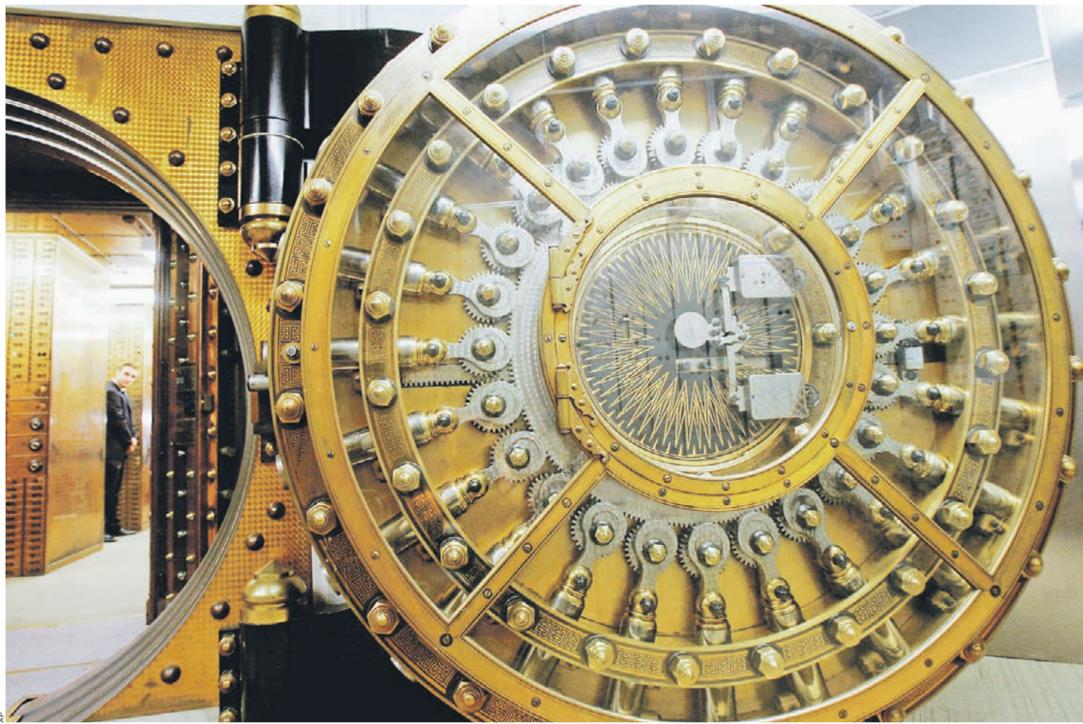
— сервис —

На протяжении двух веков швейцарские, а затем европейские и американские банки предоставляли своим состоятельным клиентам (порог вхождения — \$1 млн активов) особый комплекс услуг. Private banking предполагает работу по трем направлениям: банковские (депозиты, кредиты, карты), консультационные и инвестиционные услуги. Консультационные услуги затрагивают сферу страхования, налоговые и юридические вопросы, наследование капитала и управление недвижимостью. Инвестиционная составляющая предполагает формирование индивидуального инвестиционного портфеля и инвестиционной стратегии, доверительное управление финансовыми ресурсами клиентов (размещение в долговых и долевыми ценными бумагами) и управление капиталом семьи (family office). В последнее время к этому набору прибавились услуги по управлению стилем жизни (life style management). Отдельно можно выделить группу клиентов «обеспеченного среднего класса» (Mass Affluent), капитал которых по европейским стандартам находится в диапазоне от \$100 тыс. до \$1 млн.

В России порог доступа к услугам Private banking значительно ниже, чем за рубежом: он начинается со \$100 тыс. Тем не менее, по данным PwC, в 2013 году объем российского рынка Private banking не превышал \$10–12 млрд, в то время как «свободных» денег у россиян порядка \$300–400 млрд, состоятельные клиенты открыты в российских банках и управляющих компаниях не более 10 тыс. счетов (10% от потенциальных российских клиентов рынка услуг Private banking).

Однако с тех пор рынок вырос в несколько раз. По оценкам Frank Research Group, на конец 2015 года объем рынка Private banking в России составил порядка 6–6,5 трлн руб., или \$80–85 млрд (средства, размещенные в банках, осуществляющих банковскую деятельность на территории России и предоставляющих полный спектр банковского обслуживания состоятельным клиентам). Общий объем клиентской базы сегмента Private banking составляет примерно 100–110 тыс. человек.

Тем не менее, несмотря на рост объемов рынка, он пока не охватывает и половины потенциальных клиентов. Причин этому несколько. Прежде всего рынок этих услуг в России начал развиваться только 15–20 лет назад и окончательно еще не сформировался. Сначала его развитие тормозило не всегда законное происхождение капитала первых миллионеров, которые не хотели его афишировать и переводили в офшоры, за-



Зачастую отечественные банки предоставляют клиентам под видом Private banking стандартное обслуживание, но на более высоком уровне и просто не готовы оказывать клиентам весь спектр услуг

российских клиентов Private banking — это владельцы бизнеса, руководители и топ-менеджеры. Российский капитал достаточно молодой, как и многие его владельцы, которые сами накопили свое состояние, а не получили его в наследство, поэтому они готовы к более агрессивным стратегиям управления активами. Западные банки работают над сохранностью средств при сравнительно низкой доходности, российские стараются максимизировать инвестиционную прибыль при высоких рисках. Кроме того, экспертиза швейцарских банков распространяется в основном на «голубые фишки», а российские банки хорошо знают специфику местного рынка и выстраивают доверительные отношения с клиентами. Клиенты Private banking старше 40–50 лет также начинают интересоваться услугами по передаче наследства, их стратегии управления капиталом становятся более консервативными, фокус смещается в сторону сохранения капитала.

Сейчас часть игроков, преимущественно малые и средние банки, уходит с рынка, часть средств сегмента Private banking пере-

распределяется в пользу крупных банков, говорит первый вице-президент, руководитель «Газпромбанк Private banking» Дмитрий Пешнев-Подольский. Кроме того, серьезно развиваются технологии дистанционного обслуживания. «Клиенты не готовы больше тратить свое время, посещая офис банка для решения своих базовых финансовых потребностей», — поясняет он.

В ближайшем времени на развитие рынка услуг Private Banking могут повлиять неблагоприятная экономическая ситуация, низкий уровень диверсификации российской экономики и ее зависимость от цен на нефть, политические риски (ряд громких уголовных дел против бизнесменов и общая незащищенность со стороны государства) и санкции со стороны Запада.

Тем не менее у российского рынка Private banking есть хороший потенциал для роста за счет снижения интенсивности оттока капитала за рубеж и частичного возвращения капиталов в Россию. Предпосылками для этого может стать как ужесточение надзора налоговых органов за движением средств по зарубежным счетам резидентов РФ и нало-

гоблением контролируемых иностранных компаний, так и ужесточение требований к российским клиентам и повышение порогов входа со стороны зарубежных банков, поясняет Дмитрий Пешнев-Подольский. «Состоятельные клиенты вынуждены подходить более осмысленно к размещению капиталов за рубежом и рассматривать российскую юрисдикцию для размещения средств», — говорит он.

Перспективы роста в сегменте Private banking также связаны с возможностью привлечения новых клиентов среди ранее не охваченных аудиторий в экономически сильных регионах России. Больше всего сегмент Private banking развит в Москве и Санкт-Петербурге, однако можно выделить еще несколько регионов, в которых сконцентрированы потенциальные клиенты услуг Private banking: Уральский регион (промышленный центр, лидер рудной, угольной и сталелитейной промышленности), Западная Сибирь (центр нефтегазовой отрасли), Северный Кавказ (нефтедобывающий и аграрный регион).

Кроме того, увеличивается доля более молодых клиентов, чьи родители передали им свой капитал, накопленный в конце прошлого века. В этой связи будет увеличиваться проникновение технологических инноваций в сферу управления благосостоянием, в частности использование дистанционных каналов обслуживания, а также повышение финансовой грамотности и требований к компетентности банковских сотрудников, добавляет господин Пешнев-Подольский.

Тема развития Private banking в России поднималась на VII Петербургском международном юридическом форуме (ПМЮФ). «Участие в Форуме дает возможность отслеживать ключевые области права, важнейшие проблемы, которые сейчас беспокоят признанных экспертов этой области, как в России, так и за рубежом», — заявил в ходе форума г-н Пешнев-Подольский. По его словам, в рамках ПМЮФ отечественные банкиры также ищут «возможности для заключения соглашений и установления партнерских отношений с новыми компаниями, которые могли бы оказать услуги, полезные для клиентов». «Как финансовые консультанты, мы, безусловно, должны своевременно отслеживать все последние веяния в области законодательства, а также мнение профессионального сообщества в части того, как интерпретируются те или иные изменения с тем, чтобы адаптировать их к финансовой жизни наших клиентов. Лучшего места для решения этих задач, чем ПМЮФ, на данный момент не найти», — заключил эксперт.

**Юлия Бельх**

## У банкротств физических лиц впереди богатая история

— тенденции —

С момента появления в России института банкротства физических лиц число таких решений неуклонно растет, но пока не такими темпами, как ожидали разработчики и эксперты. Даже несмотря на то что в ноябре 2015 года стартовавшей процедурой воспользовались 223 человека, а в сентябре 2016 года — уже почти 2 тыс., потенциал реформы далеко не исчерпан.

Перед принятием законопроекта о банкротстве физических лиц были сомнения, насколько эффективно он будет работать, справятся ли с объемом исков суды и арбитражные управляющие, рассказывал руководитель проекта «Федресурс» Алексей Юхнин на Форуме по банкротству в рамках Международного юридического форума в Санкт-Петербурге. Всего за полтора года работы нового института такой нормой воспользовались 24 тыс. граждан. Лидерами по банкротствам стали Вологодская и Рязанская области, а также Чувашская Республика. «С моей точки зрения, темп не очень хороший. Мы запустили процедуру, она начала работать, тем не менее остроту социальной проблемы мы пока не сняли. Потенциальных банкротов не 20 тыс., а 700 тыс.», — уверен он.

Нужно понимать, что для кредитора процедура банкротства гражданина имеет смысл тогда, когда есть основания полагать, что удастся компенсировать долг либо его часть за счет реализации имущества, поясняет замначальника юридического департамента Газпромбанка Екатерина Медейко. «Кроме того, в настоящее время большая часть процедур банкротства имеет «ликвидационный» характер и направлена на реализацию имущества должника, а



Число россиян, воспользовавшихся процедурой банкротства физических лиц, за год возросло в десять раз. Однако потенциал реформы далеко не исчерпан

структуризация долгов фактически не применяется. При этом как у должников нет желания и возможности реструктурировать долги, так и кредиторы понимают, что реструктуризация менее выгодна, чем единовременная продажа всех активов должника. Наконец, арбитражные управляющие не заинтересованы в сопровождении банкротств граждан ввиду небольшого размера вознаграждения», — перечисляет она.

Еще одна проблема заключается в том, что сама процедура банкрот-

ства оказалась недоступна для значительного числа должников, которые находятся действительно в затруднительном положении и не имеют средств на ее реализацию. Закон предусматривает обязательное участие в деле финансового управляющего, и хотя по закону для начала процедуры банкротства нужно заплатить 25 тыс. руб. арбитражному управляющему, на практике сумма возрастает до 150–200 тыс. руб. Еще 20 тыс. руб. стоит обязательная публикация сведений о банкротстве в СМИ и 100–150 тыс. руб. — услуги консультанта, без которого самостоятельно собрать и заполнить все документы крайне сложно. В этом смысле частично решить проблему мо-

ло бы упрощение процедуры, например перевод большей части работы на декларирование без предоставления документов. Наконец, усилилась ответственность управляющих вплоть до дисквалификации за повторное нарушение, что также сказывается на доступности этой процедуры. А если в деле о банкротстве нет управляющего, то есть риск, что дело будет закрыто, а неуплаченные долги так и останутся.

Для того чтобы исправить эту ситуацию, Минэкономики разработало поправки в закон о банкротстве, сейчас они обсуждаются с другими ведомствами и банками. По новым правилам воспользоваться упрощенной процедурой смогут гражда-

не с долгом от 50 тыс. до 900 тыс. руб., при этом за последние шесть месяцев должно возникнуть не более 25% долга. Гражданин в течение года не должен совершать сделки по отчуждению имущества дороже 200 тыс. руб., кроме того, у него не может быть непогашенной судимости за умышленные преступления в сфере экономики. При этом с момента последней процедуры реализации имущества по упрощенной схеме должно пройти десять лет и не менее пяти лет после реструктуризации долгов. В части упрощенного банкротства (без участия управляющих) эти поправки могут исправить ситуацию с нежеланием арбитражных управляющих сопровождать такие процедуры, считает Екатерина Медейко. Однако, возможно, имеет смысл снизить максимальный порог для упрощенной процедуры с 900 тыс. до 600 тыс. руб., чтобы снизить риск злоупотреблений со стороны заемщиков, оговаривается она.

Заявление на упрощенную процедуру можно подать только сам должник. К примеру, в Таиланде это невозможно: там не существует добровольной процедуры банкротства, рассказывает директор департамента правового обеспечения Министерства юстиции Таиланда Руенваде Суванмонгкол. «Только кредитор может подать иск о банкротстве. А значит, у банка преимущество применения соответствующего закона. Банки не любят подавать такие иски. Сейчас идет разговор о том, не слишком ли легко объявить себя банкротом, и мы работаем над этим», — поясняет она.

Но самое главное, провести эту процедуру и списать долги можно будет без участия финансового управляющего, следует из законопроекта Минэкономики. Чтобы это

стало возможным, нужно повышать уровень финансовой грамотности населения. «Гражданам нужно понять, что процедура банкротства — это не конец жизни, а возможность «перезагрузить» свои финансы. Боясь, что у наших граждан такого понимания не складывается, и уровень финансовой грамотности нужно повышать», — заявил на форуме заместитель главы Минэкономики Николай Подгузов.

Последнее исследование Высшей школы экономики показало, что уровень финансовой неграмотности россиян достиг максимума за последние девять лет: почти каждый десятый россиянин подписывает финансовые документы, не читая, 20% россиян оценивают свой уровень знаний и навыков в финансовой сфере как нулевой, в целом не довольны своими знаниями 46% граждан.

В США ситуация несколько иная: там главными причинами банкротства физлиц являются болезнь или потеря работы, говорит профессор Бруклинской школы права Майкл Гербер. «Это не означает, что нет людей, которые просто спускают деньги, используя кредитные карточки. Конгресс США пытается провести различия: есть долги за покупки локсовых товаров, и они ни в коем случае не списываются, но есть другие расходы, и они как раз могут быть списаны», — поясняет он.

Тем не менее ситуация в России сдвинулась с мертвой точки. Банкротство граждан применяется относительно недавно, но уже заметны позитивные тенденции, такие как совместное банкротство супругов, банкротство наследственной массы, то есть институты, которые еще несколько лет назад казались нереализуемыми, обращает внимание госпожа Медейко.

**Юлия Бельх**